

無料版

8月号

ユーストカー
NEWS

毎月1日発行

第112号 定価 550 円 (本体 500 円・送料別途)
本社 東京都新宿区高田馬場 3-23-3 ORビル 6 階
☎ 03(3371)9340 FAX 03(3371)9596 www.u-car.co.jp
本紙の無断転載・複製を禁じます

購読・広告のお申し込みは

☎ 03-3371-9340

発行所 (株) ユーストカー (株) ユーストカードットコム

熱すぎる! 中古車相場

異常事態宣言



中古車相場が急激に上昇している。上のグラフのように国産車の A 価格が、6 月には驚くほどの角度で上昇したが、平均でこのようなことから、個別の車種ではもっと急激に上昇しているモノがある。

根底に、高年式を中心に中古車の極端な需要不足があることは言うまでもない。それに加えて、海外でも同様に新車不足が発生し、その一方でハイブリッド車等の輸入優遇策がとられている国も多い。さらに円安の進行が加わり、海外需要も非常に強くなっている。

こうした内外の要因が重なり、今まで見なかったような価格の中古車が発生しているのだ。

今回は、このような中古車相場の現状を「異常事態」と称してお伝えする。これは一時的なもので済むのか。

キーワードは供給制約であり、まだ相場の下落を待つような時期ではないと考えているが、これから詳しく見ていくので、今後の相場見通しに役立てていただきたい。

《2面へつづく》



安心と実績の AIS 車両検査研修プログラム

検定合格者には
ライセンスカードと
合格証書を発行!

✓出張査定に自信!



✓すばやい商品化!



✓お客様の安心!



- 1Day基礎研修
- 検定研修
- 店舗出張型有り
- 料金17,380円~

お問い合わせ AIS 検定センター TEL.047-481-5541

詳しくは

AIS 研修

検索

図1 国内新車販売台数の推移 (暦年)

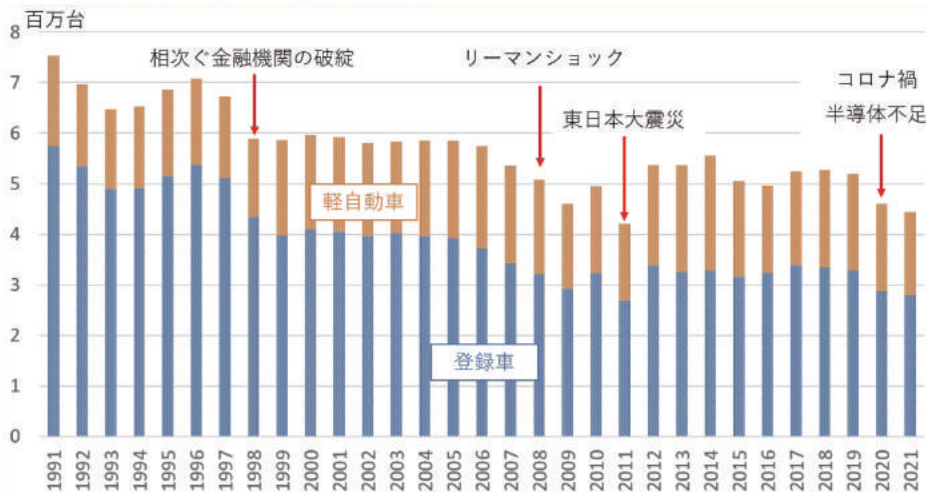


図2 トヨタの 21 年度までの販売実績と 22 年度計画

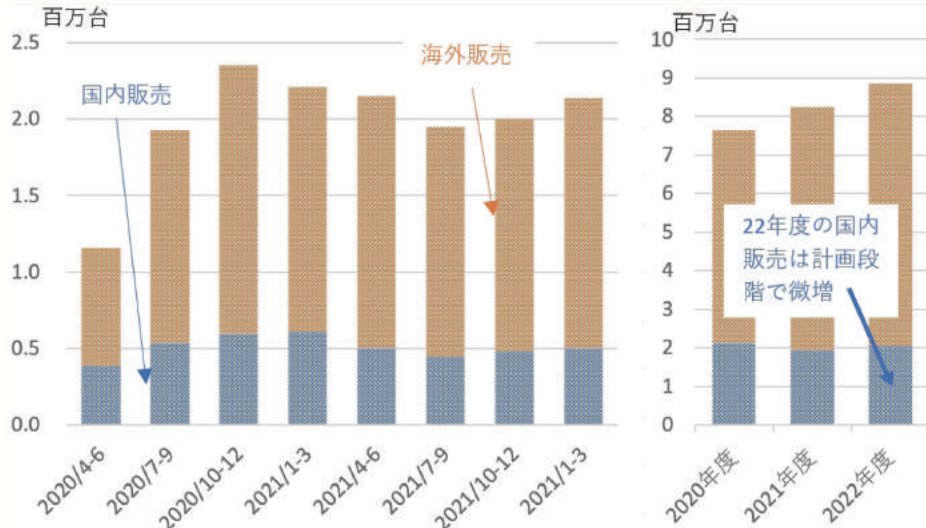
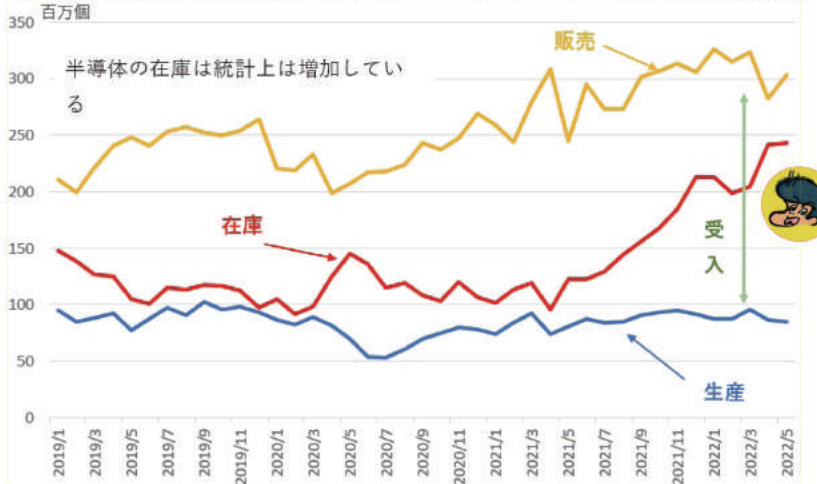


図3 経産省 生産動態統計における MCU (マイコン) の生産・販売・在庫



制約候補は色々

極端なタマ不足 自動車の生産・販売が低迷

オークションの出品は、ゴールデンウィークまではそこそこの台数があつた。とくに、今年車検を迎える5年落ち(平成29年登録車)は昨年の5年落ち(同28年登録車)に比べて出品が多く、A

Aの平均価格は4月までは下落傾向が続いた。ところが、ゴールデンウィークが終わるとA A全体の出品台数は減少し、相場は急上昇となった。

自動車の生産・販売台数は落ち込んだまま

図1のように、国内の自動車販売は落ち込んでいた。輸出台数も落ち込んでおり、国内生産が全く振るっていないことがわかる。一方で、図2の

図1のように、国内の自動車販売は落ち込んでいた。輸出台数も落ち込んでおり、国内生産が全く振るっていないことがわかる。一方で、図2の



今回の供給制約は、これまで説明するように、

半導体不足はどうなった

生産の低迷については「半導体」の不足を原因としておこななければならぬ。耳にタコかもしれないが、昨年来、自動車に限らず、何かと「半導体不足」が話題となった。いつまで続くのだろう。実は、半導体に関しては、余剰に転じているという見方が出てきている。とくにパソコンのメモリ関係にはそのようなニュースが見られるようになってきた。「果ては需要」が落ち着きを見せているようだ。コロナ感染に増減はあるが、慣れ、経験もある

この他、ロシアのウクライナ侵攻による各種資源の供給懸念は解消のめどが無い。そもそも、ウクライナ侵攻の解消が見通せない。少なくとも年内の終了の目処は立っていないようである。侵攻が終了しなければ、パラジウムやネオン等の供給制約がいつまでも発生し得ることは4月号で説明した通りだ。ロシアにとつて

IMA 九州会場記念開催!!

1100回記念

8月4日(木)

来場賞
コスモス広場
旬のお野菜などの
詰め合わせ

九州会場5周年記念 1101回

8月11日(木)

記念品
オリジナル
デルガード+2C
折れないシャープペン
+ボールペン(赤・黒)
※来場時のみ

3会場同時開催

8月10日(水) 8月11日(木) 8月12日(金)

東京会場 (1485回) 九州会場 (1101回) 神戸会場 (1646回)

LINEお友達限定
バターゴルフ
チャレンジ
オリジナル
ゴルフボール
プレゼント!

8月開催スケジュール

IMA 東京会場			
8/3	10	24	31
1484回	1485回	1486回	1487回
IMA 九州会場			
8/4	11	25	
1100回	1101回	1102回	
IMA 神戸会場			
8/5	12	26	
1645回	1646回	1647回	

IMA東京会場 千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL.0476-42-5121

IMA神戸会場 兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL.078-871-5500

IMA九州会場 福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL.092-942-0860

株式会社いすゞマックス 【本社】神奈川県横浜市中区高島一丁目2番5号 横浜ゲートタワー 10階

異常事態の実際

①「新車価格よりも中古車価格の方が高い」

中古車と言っても、バカ高くなるのは、

が中心となる。

表紙に写真を載せたアルファードは、

800万円

を超えるものがある。編集部調べでは

に輸出されているようだ。日本製というプラン

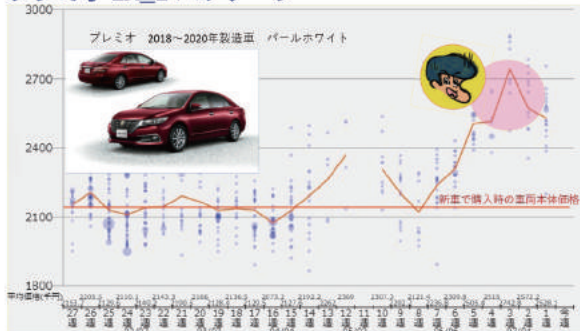
車の代表はプレミアムだ。この車も本紙で何回も取り上げているが、バン格拉デシュで

の人気の高い。一方で、生産を終了しており、令和3年3月をもって希少価値も高まっている。

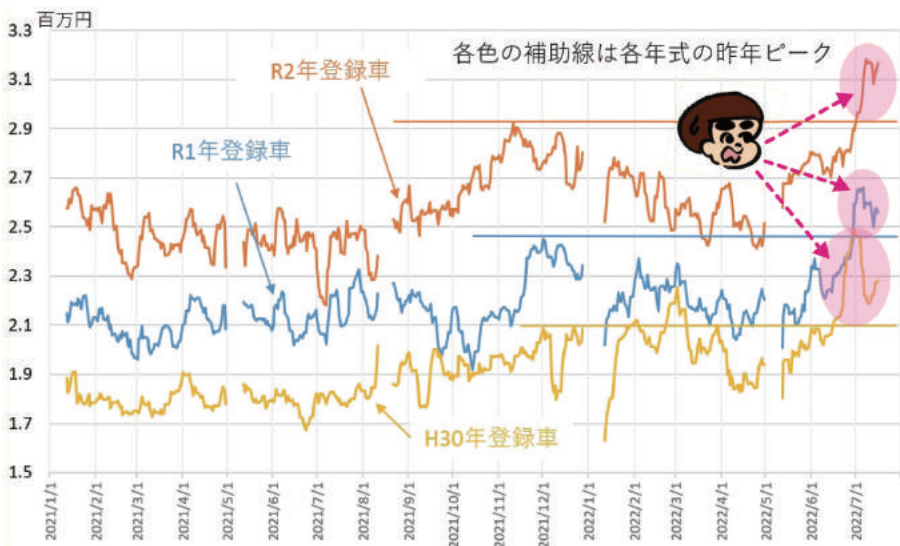
アルファード S_C パッケージ



プレミオ EX_L パッケージ



国産車の登録年別価格推移



②「乗り続けて今年売った方が高かった」

図に3本の折れ線を記した。たとえば、

価格は平均

価格であり、特別な車ではなく

でも、平均的に大きく相場が上昇しているという点だ。

高年式のタマ不足が他の年式にも波及していく。本紙では随時、年式別に相場情報を提供しているので、その情報も活かして欲しい。

③「仕向国の異変 (パキスタン) を飲み込む」

7月号でパキスタンの輸入禁止を説明した。

3年落ちの普通の乗用車は価格が下落しているものが多いが、影響を受けていないものがある。

な車であれば、異変を吸収して高値を継続している。重要なのは、その車がどの国に行っているのか、見極めることだ。本紙や当社のウェブサービスの中古車輸出情報Webで詳しく勉強して欲しい。

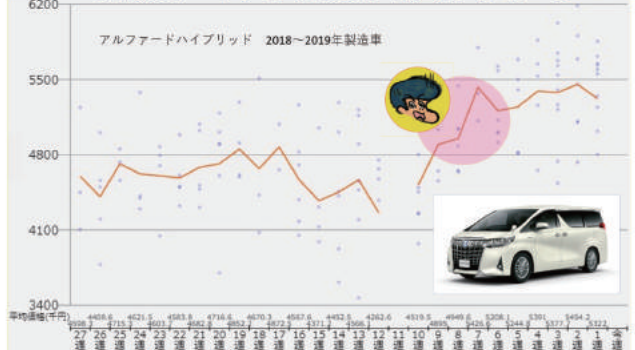
④「ハイブリッド車の高騰」

6月頃から当社に個別車種の価格上昇への問い合わせが増えた。ハイブリッド車が多かったようだ。

③で触れたが、パキスタンが輸入禁止を行なっても価格上昇した車があった。その際はバン格拉デシュを理由としていたが、その後、目立つ車としては、ここではアルファードハイブリッドの相場を見ておく。

なお、ハイブリッド車で輸出が多い車は先月号で一覧表にしているので、そちらもご覧いただきたい。

アルファードハイブリッド SR_C パッケージ



車名	今年4月下旬時点	今年5月下旬時点	今年7月上旬時点
カローラクロス HV	11～12 ヵ月	16 ヵ月	来年秋頃予定の改良あり受注停止
RAV4 ガソリン、HV とも	オーダーストップ	オーダーストップ	新型 8 ヵ月
ライズ HV	11 月頃の改良を控えオーダーストップ	11 月頃の改良を控えオーダーストップ	新型 6 ヵ月
アクア	7 ヵ月	6 ヵ月	新型 5～6 ヵ月
カローラ ガソリン	10 月頃の改良を控えオーダーストップ	10 月頃の改良を控えオーダーストップ	新型 未定
アルファード メーカーオプションナビ付 (ガソリン、HV とも)	7 ヵ月	7～8 ヵ月	8～9 ヵ月、HV はオーダーストップ
アルファード メーカーオプションナビ無 (ガソリン、HV とも)	4～5 ヵ月	4～6 ヵ月	オーダーストップ
ノア HV パノラミックビュー付	13 ヵ月	13 ヵ月	13 ヵ月
ノア HV パノラミックビュー無	9 ヵ月	10 ヵ月	10 ヵ月

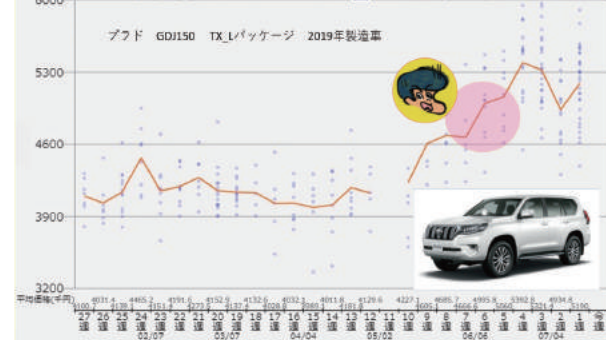
⑤「バカみたいな値段の車」

①で示したのはその一例となるが、この他に、相場が気になる車のグラフを見ておこう。

ランドクルーザープラドは、5月以降、ガソリン車、ディーゼル車とも相場が急騰したが、グラフはディーゼル車を取上げた。主な輸出国は

の状況が確認できる

プラド GDJ150W TX_L パッケージ



いつまで続くか

結論を先にお伝えしよう。この高値が続く。驚くような価格の車もさらに出てくるかもしれない。いつこの相場が終わるかという不安は、今はそういうことを考える時期ではない。現在はタマを持つていれば売れる。であれば仕入れ価格を気にする時期ではないだろう。「異常事態」と言ったが、これが「定常状態」という認識を持たなければならぬ理由が、

だ。需要不足がタマ不足

そして、供給制約が次から次へと発生している。最近のニュースでは、パソコン用の半導体の需給改善だけが希望の材料のようだが、自動車は後回しなので、波及するまでには時間がかかる。なお、言及しなかったが、天候等の自然現象や電力不足も要注意ではないだろうか。

ノウハウの共有、始めました!!

NPS、業界第2位^{*1}のカーセブンから、消費者に評価される為のノウハウを可能な範囲で共有します!

共に勝ち抜きましょう

*1 Net Promoter Score: 顧客満足度の指標 (順位は自社調べ)

買取・販売ロープレ、コミュニケーション強化などメニュー多数! お気軽にお問合せください

0120-567-527

株式会社カーセブンデジフィールド 担当:あかま WEBからのお問合せはこちらから▶

web講義
2時間
10,000円~

集合型から
現地出張型まで
対応可

各種ご要望に応じて
カスタマイズ対応します



ほかにない安心が、ある。

カーセブン

ロシア向け輸出の多かった車種・型式・年式 (2021 年)

	車種	型式	ロシア向け 輸出の多い年式 (製造年)	足元の相場 (円/台)
輸出車両の大部分が ロシア向けの車種	フリード	GB5	2017	上昇
	ヴェゼルハイブリッド	RU4	2014 ~ 2017	上昇
最大の輸出国がロシアで 他にも有力な輸出国のある車種				
最大の輸出国が他国だが、 ロシアも輸出先としての 存在感が大きい車種				
最大の輸出国が他国だが、 ロシアも輸出先としての 存在感がある程度ある車種				
最大の輸出国が他国で、 ロシアは輸出先として小さい車種				

有料版では、モザイクの部分を
全てお読み頂く事ができます。
お申込みは 電話03 (3371) 9340まで!



なぜ？ ロシア向け輸出復活



異常事態として、前ページではハイブリッド車やランドクルーザープラドを取り上げたが、我々はこれらの最大の理由はロシア向け輸出の復活と見ている。

太平洋側からのロシア向け中古車輸出が

輸出している

ループル相場に注意

ロシア向け中古車輸出台数は、5月は1万2000台弱だった。この数字には驚かざるを得ない。昨年1年間の輸出台数を1か月平均にする

と、

なので、普通に考えれば足元のロシア向け輸出は1万台を割り込むはずだ。

ロシアでは自動車は資産だ。ループル高で大幅に割安になったのは大きい。この他に、海外メー

が、

ウクライナ侵攻前に比べて6割は上昇している。

今後について、政治リスクに注意が必要なのは言うまでもない。

また、何よりも為替相

の

大きなのはループル高のようだ。ループルは対ドルで急上昇し、これに円安が加わったため、ループルは対円でも高騰している。

情報を受け取った上で、今回も掲載する。足元で

見られる。ループル高により、より良い資産を買おうという動きが発生していると考えられる。表

にはその価格動向を示した。ロシア向け輸出がストップしたのは、ループル安により価格が決定できなかつたためだけ

れだと思う。

円/ルーブル

2022/7/19

AUCNET 8月オークネットTVオークション

2022年8月 オークネットTVAA開催スケジュール

1908AA 1日(月)	FRESH Max30 & 即売り BMW/MINI ディーラータイム Audi VW ディーラーセレクト シュテルン コーナー レンタ・リース
1909AA 8日(月)	FRESH Max30 & 即売り BMW/MINI ディーラータイム Audi VW ディーラーセレクト シュテルン コーナー レンタ・リース
休催 15日(月)	8/15(月) は休催とさせていただきます。
1910AA 20日(土) 22日(月)	土曜日 YANASE オークネット サタデー 月曜日 FRESH Max30 & 即売り BMW/MINI ディーラータイム Audi VW ディーラーセレクト シュテルン コーナー レンタ・リース SAA SUZUKI ざきざき トラック レンタ・リース
1911AA 29日(月)	FRESH Max30 & 即売り BMW/MINI ディーラータイム Audi VW ディーラーセレクト シュテルン コーナー レンタ・リース

毎週開催のコーナー
FRESH ▶ AA 出品歴が過去 60 日無い
Max30 ▶ 売り尽くしが 30 万円以内の車両 (応札保証あり)
即売り ▶ 全車 1 万円から売り尽くしスタート・評価点「××」点展開図・ダメージ情報なし
特殊コーナー ▶ 福祉車など/レンタ・リース/バス・トラック

8月のMAX30&即売りコーナー応札保証額

リーズナブルな車両が大集合！

Max30 & 即売り
コーナー!!

成約・流札
ともに!!

出品料 2,000円

Max30 ……0~30万円以内で売切りする車両 (申告制) 即売り ……1万円スタート即売り

応札保証実施！

※会員店様の店舗からの
引取り金額になります。

	保証価格※1	最低手取価格※2
軽自動車	21,000円	9,500円 (税抜) + リサイクル料
1500cc 以下	36,000円	23,500円 (税抜) + リサイクル料
2000cc 以下	42,000円	29,500円 (税抜) + リサイクル料
2500cc 以下	54,000円	41,500円 (税抜) + リサイクル料
2500cc 以上	63,000円	50,500円 (税抜) + リサイクル料
電気	国産	15,000円 (税抜) + リサイクル料
	輸入	15,000円 (税抜) + リサイクル料

※1 保証価格は変更となる場合がございます。 ※2 プレミアム会員様の価格になります。(国産車購入時)

株式会社 オークネット クライアントソリューション部
☎ 03-6440-2220

東北エリアオフィス ☎ 022-374-2131
中部エリアオフィス ☎ 052-937-8601
西部エリアオフィス ☎ 0942-55-2910

首都圏エリアオフィス ☎ 03-6440-2220
関西エリアオフィス ☎ 06-6310-9580

気になる仕向国の最新情報。パート②

新車輸出の計画が下回っている地域は追い風に

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

今回も前回に引き続き、年後半に向けて、気になる仕向国の最新情報をお伝えする。総体的に厳しい市場環境にある中古車輸出のなかでも、数少ないが追い風となっている仕向国を中心に紹介してみたい。

まずは本題に入る前に、前回課題としたパキスタンの最新情報からお伝えする。同国は、外貨流失を阻

Vol. 111 中古車輸出

が知りたいそこ

止する目的で、5月19日付けで輸入禁止を発表し、即日施行した。しかし、施行後も2000台前後の中古車が、日本から同国に向けて輸出されている。その行方についてだが、結論からいうと6月30日までに同国の港に陸揚げされたものについては、財務大臣の1回限りの特例措置として通関することが許可され、国内登録をすることができた。従って、これまでのようなシブバック（日本に戻す）や国に没収されることなどはなかったようだ。

また、今回の措置はIMF（国際通貨基金）の指導によるもので、長期化するのではとの見方があった。しかし、同国商務省の情報筋によれば、この措置を2ヵ月後に見直すとのこと、8月には解禁するのではとの見方もあり、日本の輸出業者側も期待を寄せている。仮にそれが現実になれば、年後半は一転して回復する可能性がある。

英国EU離脱と欧州向け新車輸出減が追い風!?

それでは早速、今追い風にある注目国を紹介してみる。最初に取り上げるのは、仕向国上位10カ国にランクインしていないものの、急上昇を遂げている英国（5月までの累計順位で16位）、アイルランド（同22位）、キプロス（同25位）の欧州勢だ。もともこの3カ国は、同じEU加盟国としてのメリットを活かし、相互に中古車の輸出入を活発に行っていた。しかし、英国が20年12月にEUを離脱したことに伴い、メリットが活かせなくなり、21年以降は、以前からあった日本ルートが改めて見直されるようになったことに起因している。これが現在もさらに勢が増している背景には、欧州向け新車輸出の大幅減がある。別表内①の通り、ロシアのウクライナ侵攻による地政学的リスクによって、前年比71.35%減となっていて、自動車専用運搬船（以下、

PC）の船腹スペースが空いてしまい、それが中古車に回ってきているというところもある。また輸出全般に言えることだが、円安に大きく振れていることも追い風になっている。新車輸出が低迷していることでPCの中古車枠が拡がり、追い風となっている国としては、マレーシアも同様だ。別表内②の通り、アジアはとくに中国の新車輸入がロックダウンによって低迷したことから、その同一航路にあるマレーシアが恩恵を受けた形。また、20年6月から継続されていた売上税（10%）の減免装置（輸入中古車は5%、新車は10%全額の減免）が、今年6月末日に終了したことから、駆け込みがあったとする見方もある。そうなると年後半は反動が起き、向かい風となるかと危惧するところだが、現地関係者の話だと「新車は影響が出るかも知れないが、中古車に関しては、一時的に落ちても船腹確保の方が有利に動いて、すぐに回復に向かうのではないかと、

と、通年で追い風との見解を示した。またマレーシアについては、今年から電気自動車（EV）の輸入に関して、輸入税を免除している。それによって絶対数は少ないが、テスラの中古車輸入が増加しているとのこと。豪州は追い風も新車供給の正常化後は要注意!!

17年に自国での自動車生産を止め、100%輸入に頼っているオーストラリアでは、新車輸入が低迷し供給が滞っている。世論としても、日本の中古車を輸入して対応を図るべき、との声が日に日に高まっており、このところ輸入規制が緩和され増加傾向にある。年内に新車供給不足が解消されるとは思われないので、今後も追い風は続くと思われる。仮に隣国ニュージーランド（NZ）同様、この傾向が継続し新車と中古車が拮抗するようになれば、マーケットとしては年間50万台規模の輸出が期待できるが、そうそ

う甘くはないようだ。同国とNZでは『似て非なるもの』で、新車輸入組合が絶大な支配力を持つているため、新車供給が正常化するようになれば、政府に圧力を掛けて中古車輸入を締め出す傾向があるので注意する国でもある。次に、乗用車ではなく商用車に特化しているフィリピン。同国が競合するロシアに対して、日本政府は経済制裁として、6月10日付けで一部商用車の輸出を禁止したため、フィリピンにとっては、これが年後半に向かい風になりそう。またアフリカ勢では、近年の目覚ましい経済発展を背景に、タンザニアが好調だ。5月までの累計実績では、過去最高の4位まで躍進しており、3位のNZを脅かしている。特筆すべき点は、同国への海上輸送は現状PCが主流だが、別表内③の通り計画以上に新車が輸出され、船腹に余裕がないなかでこれだけの実績を残しているということ。それだけ底固い旺盛な需要があることを物

語っている。従って、しばらく追い風が続くだろう。年後半はHVに注目

年後半の特徴として、ハイブリッド車（HV）の需要が高まりそう。前月号の特集記事でも紹介していたが、バン格拉デシュでは7月1日から関税を引き上げたが、HVに関しては優遇している。加えて、NZでも今年4月からガソリン、ディーゼル車を冷遇しているが、その反動でHVの需要が高まっている。さらにロシアでも不安定な情勢から、投機的に日本の中古車を購入する傾向にあるが、その対象が高年式のHVであることが多い。

また最終到着地点は定かではないが、タイ向けの輸出車両のなかで、当年物で走行が限りなくゼロに近い、アルファードハイブリッドSR-ICパッケージが輸出されるケースなども見受けられる。アフリカや南米に関しては、従来の内燃機関車が中

心であることは変わらないと思われるが、それ以外の地域においては、環境対策的にまた投機的にHVの需要が高まる気配が感じられる。

2022年1月～年5月 地域別新車輸出台数実績

	アジア	中近東	ヨーロッパ	北米	中米	南米	アフリカ	大洋州	その他	全地域合計
全車種合計	235,538	152,251	185,043	537,589	59,149	34,756	49,037	167,275	3,549	1,424,187
前年同期比	② 86.69%	94.59%	① 71.35%	83.79%	117.14%	89.60%	③ 105.84%	88.62%	113.45%	85.74%

※北米はアメリカ・カナダなど 大洋州はオーストラリア・ニュージーランドなど 出所：一般社団法人 日本自動車工業会



オーストラリア向け

増便しました!

AUTOHUBでは一括代行輸送手配が可能

AA下見 陸送 検査 通関 船積

月10便前後

中古車輸出は

AUTOHUB

FORWARD TOGETHER

オートハブ 

<https://www.autohub.co.jp>

株式会社 AUTOHUB

大阪 ☎ 0725-23-8720

名古屋 ☎ 052-950-3380

21周年
Anniversary

HONDA

ホンダオートオークション
全国6会場合同

出品は
全国のHondaグループ
限定!

21周年

記念AA
オートオークション
開催!

開催日：2022年8月22日(月)

H@アプリ

Point 1 スマホでセリに参加
Point 2 下見検索 落札管理
Point 3 車検証 情報取得
Point 4 計算書 情報取得

※画面はイメージです。※このアプリのご利用にはホンダオートオークションの会員IDが必要です。

H@Live ホンダイターネットオークション (H@Live)

月額使用料 **無料!** 予約入札登録料 **無料!** FAX下見(3件) **無料!**

後商談可能 落札料(予約入札落札料) 毎週月曜日は6会場同日開催!

落札料+ **10,000円** (税別) **12,000円** (税別)

新規会員募集中!!

入会保証金

0円

入会金(税別)

35,000円

年会費

無料

ランニングコストで比較してください

☒ 保証金なし ☒ 年会費なし※
☒ Web (H@Live) 使用料なし

※前年度購入実績がない場合、毎年4月に会員更新手数料が発生します。新規会員の方は入会の翌々年から発生します。

HPより入会申込書をご請求ください。ホンダAA 検索
入会専用フリーダイヤル **0120-55-8609**

ホンダオートオークション
<https://www.honda-uc.com/auction/>

北海道会場 TEL 0123-28-8609 仙台会場 TEL 0223-25-8609 東京会場 TEL 042-540-8609
名古屋会場 TEL 052-603-8609 関西会場 TEL 078-391-8609 九州会場 TEL 0942-52-8609

顧客の喜びが紹介客を生み出す

シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問 Vol.73

オートショップサクセス（福岡県京都郡）

福岡県の北東部・京都郡苅田町で、地域密着型の運営に徹して創業から40年。今回はエネルギーシユな2代目代表の白川嵩太郎氏を訪ね、自社の商売のことからJU組織の話などを聞いた。

国鉄に勤めていた父が、思いがけない機会によって始めた中古車販売店・オートショップサクセス。その父親や、周囲の中販店の社長の豪快な姿に憧れ、「将来は自分も車屋になる」という気持ちを抱いた白川嵩太郎氏は、19歳で運転免許を取ると同時に、父の経営するこの店に入った。

「ただ、売り方や商談のやり方を一度も教えてくれない『見て覚えなさい』と、それだけでした」。ある時、その理由を尋ねたら『商談はそれぞれのやり方がある。一つの決まりがないから自分に

合った売り方でやりなさい』と言われまして。父はそういう人でしたね。仕事に関しては一切怒られた経験もないそう。この商売の何たるかを自分の背中語る。仮に失敗しても『勉強できて良かったじゃないか』と、何事もすべてが経験だと教わってきた。こうして自分でノウハウを取得してきた白川氏。この仕事に就いてからは17年、そして2代目の代表者となったのは今から7〜8年前のことだ。

自身については「人のふところに入るのが得意」と笑うほど、すぐに打ち解けるキャラクターの持ち主。父も分かっていたであろう営業のセンスは抜群で、テンポの良いトークで取材は進んだ。

車屋さんが多い激戦区。その中で、昔ながらの常連客をしっかりとグリップし、また同時に、顧客の紹介で新たなお客様を拓けるスタイルでオートショップサクセスは、これまで展開してきた。

スタッフが3名で月販10台から15台をこなしており、「大型店に合うお客様もいれば、小規模の店が好きな人もいる。色々なお店があつていいと思いますし、正解がないのが車屋さんですね」と白川社長は言う。

では、この競争の激しいエリアで、いかにして顧客をつくるかについて聞くと、「お客様の印象にだけ残るかが重要」と言い、こう続けた。「お客様から『こんなことまでしてくれたい』というサービスを心掛けています。決してマニュアル通りではない、お客様が喜ぶ何かをすること。それが大事だと思います」という。

この一例として、納車が早いのも同社の特長のひとつで、今まで買ったお店の中で一番早い、と言われることも珍しくない。

「お客様は納車が早い方が絶対に嬉しい。僕はその気持ちに伝えたいので、最短の納車のために、すべてを迅速に行なっているのです」。

ちなみに、同社の購入層は、新規客が1割、2割で、残りを顧客と紹介客が占めているが、紹介の元となる顧客づくりのポイントをこう話す。

「商売は、ここで買っただ良かったと思っただけでいい。ただ、紹介客が満足するかどうかです。そのためにもしっかりと前のことをしつかりとすること。そして、当たり前のこと。きつちりとやり切る。

そんな白川社長は、所属するJU福岡の青年部長を務めているだけで、九州ブロックの青年部代表幹事の要職に就いている。

現在35歳の白川社長は、JU福岡青年部17名のメンバーの中でも最年少であり、同様に、九州の青年部会長の中でも最も若いそうだ。

いつかはやりたかったという青年部会長の職は、「上から見る景色は、

そんなものなのか見てみたかったから」という理由で立候補。同様に、代表幹事も「さらに上の景色を見たい」と自分から手を挙げた。

タイミングが悪く、コロナ禍での就任で思うような活動は十分に出来ないうが、それでも「青年部会長も代表幹事も大変な仕事ですが、その分やりがいも大きい。一番のメリットは人脈と視野がかなり広がることで、これはお金で買えるものではないです。できれば青年部のメンバーは、みんな一度は部会長をやった方がいいと思います」と話してくれた。

さて最後に、JU適正販売店について。白川社長は、いま一度この制度を見つめ直す時期かと自身の考えを述べた。

「適正販売店だからこその特典が欲しい、という声は多く、やはりそれを作っていくかないと。それと、お客様にも適正販売が浸透していないので、もっとユーザーに情報発信をする仕組みも必要だと思います」。

ただ、認定店になるための研修等は「とても良いもので、普段では聞けない話も聞けますし、改めて勉強をできる良い機会です」と話す。

この制度の推進役として青年部の若い力が必要不可欠だ。その一員としても、今後の白川社長の一層の活躍に期待したい。



白川嵩太郎代表



北九州空港にも近い、京都郡苅田町の国道10号線沿いに位置する



売れ筋は軽が中心も「極端に安いとか高いかの二極化してますね」という



積載車を所有。顧客のニーズに柔軟かつ迅速に対応するのが特長



清掃が行き届いた店内。ここの他にも顧客がくつろぐ場所がある

どんなものなのか見てみたかったから」という理由で立候補。同様に、代表幹事も「さらに上の景色を見たい」と自分から手を挙げた。

タイミングが悪く、コロナ禍での就任で思うような活動は十分に出来ないうが、それでも「青年部会長も代表幹事も大変な仕事ですが、その分やりがいも大きい。一番のメリットは人脈と視野がかなり広がることで、これはお金で買えるものではないです。できれば青年部のメンバーは、みんな一度は部会長をやった方がいいと思います」と話してくれた。



適正販売店

JU適正販売店制度とは中古車販売店が本来備えているべき基準を満たした販売店を認定する仕組みで、お客様に対して安心・信頼のお店選びの目印とするものです。

一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会

JU適正販売店として認定されるには、JUが実施する各種研修修了や、お使いの自動車売買契約書がJUモデル注文書に準拠していることなどが条件になります。



認定証
子グマ自動車株式会社 販



認定証
子グマ自動車株式会社 販

標識（ステンレス製）のぼり

JU 適正販売店として認定されると認定証が交付され、各種販売ツールがご利用になれるとともに、一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会のホームページ(<http://www.jucda.or.jp/tekisei-hanbaiten/>)に掲載されます。

詳細はJU各都道府県協会またはJU適正販売店制度運営委員会事務局(jucda_info@jucda.or.jp)までお問い合わせください。



こんな時どうする??

横澤弁護士
「今回は、転勤等に関する問題について解説をしたいと思います。いくつか支店がある会社勤めている従業員の方であれば、転勤を経験することは良くあることですが、遠隔地への転勤の場合、それまで住んでいた場所を離れ、地縁の無い場所に引越すことになり、新たに一から人間関係を構築しなければならず、何かと負担が生じるものです。できれば転勤はしたくないと考えている人もいるかも知れませんが、会社から転勤を命じられた場合に拒否することはできるのでしょうか。」

「権利濫用に該当すれば無効に」

旭川から東京へ転勤を命令!

複数の拠点を有する会社の場合、転勤によって勤務地が変わるのは良くあることだ。しかし、従業員にとってみると、遠隔地への転勤は引越を伴うし、家族がいれば全員で転居をするのか、単身赴任にするのかの選択が必要となり、何かと負担が大きいことが多い。

そこで、もし従業員が転勤を拒否した場合はどうなるのだろうか。会社側は従業員を解雇したり、懲戒したりできるのだろうか。また、転勤ではなく職種の変更の場合はどうなるのだろうか。例えば、営業職で採用した従業員に対して、いきなり整備担当者になるよう命じることはできるのだろうか。横澤弁護士に聞いてみよう。

社員の転勤等拒否編

教えて弁護士先生



員に対して会社が転勤を命じることができません。従業員が個別に合意した場合のみ、転勤が可能となります。

以上の通り、会社は転勤を命じることができないのが原則ですが、無制限に転勤させることができるわけではありません。会社が行なった転勤命令が権利濫用と評価される場合には、転勤させることはできなくなります。

権利濫用かどうかは、①業務上の必要性の有無、②不当な動機・目的の有無、③通常甘受すべき程度を著しく超える不利益の有無、という観点から判断がなされます。例えば、退職を迫るためや、報復のための転勤は認められないこととなります。

裁判例でも、神経症に對して、北海道の旭川から東京へ転勤を命じた場合には、転勤命令が無効と判断されています(旭川地方裁判所平成6年5月10日判決)。

会社側としては、権利濫用がないようにすることだけでなく、転勤を命じる際の手続きや、説明についても配慮が必要となります。転居を伴う場合には、ある程度、余裕を持った日程で告知することが必要です。従業員の具体的な状況にも配慮すべきでしょう。

また、当該従業員が転勤先で必要とされている事情や業務内容等、転勤に対する理解を得るための説明もした方が良いでしょう。

年間最大の
JU福島BIGイベント!

JU福島は、「24時間テレビ チャリティーキャンペーン」に協賛しています!

8月25日(木) AM 9:30 セレモニー
AM 10:00 セリスタート

ももまつりAA

賞金付きコーナー
初出品&プレミアムコーナー
ゴールデンコーナー

20万MAXコーナー
バントラコーナー
売切りコーナー

全車対象で
出品3台以上の方に
「もも1箱」プレゼント

ダブルチャンス
6台以上... ¥5,000補助
10台以上... ¥10,000補助

落札賞
3台以上... もも1箱

もも試食
朝食サービス

終日24時間 搬出・搬入OK

記念AAの為、手数料に変更があります。

JU福島

福島県福島市世木野字高野 2-111
TEL 024-591-4821

muryo.indd 8

2022/07/27 16:22:04

MIRIVE 愛知会場



MIRIVE AICHI

8月の開催スケジュール

8月 5日 (金)	the Urikiri AA 売切りコーナー 出品料1,000円 特別応札保証・お取引賞 (Urikiri segment = shuppin-ryo 1,000yen)
8月12日 (金)	休 催
8月19日 (金)	Thanks AA Part① 出品3台以上で 流れ無料 ・お取引賞 (Exhibit 3 or more Cars = Nagare-Muryo)
8月26日 (金)	Thanks AA Part② 出品2台以上で 流れ無料 ・お取引賞 (Exhibit 2 or more Cars = Nagare-Muryo)

8~9月の8開催で
豪華プレゼント！
『ご成約キャンペーン』

MIRIVE

新鮮車両のMIRIVE

水曜日
埼玉の日

木曜日
大阪の日

金曜日
愛知の日

新規入会 好評受付中！

お申込みはWEBからかんたん手続き！

www.mirive.co.jp





以上、転勤について解説しましたが、勤務先は変わらなくても、職種が変わる場合はどうでしょうか。

例えば、営業職の従業員を整備担当に変更するような場合です。この場合についても、転勤の場合と同様の考え方が当てはまり、原則として会社は職種の変更を命じることができませんが、権利濫用となる場合には会社の命令は無効となります。

また、職種を限定して雇用されている場合には、従業員の個別の同意がない限り、別の職種に就くように命じることができません。

例えば、ゴルフ場のキャディとして採用された従業員について、職種をキャディ職に限定する特約が成立しているか判断した事例があります(宇都宮地裁平成18年12

月28日判決)。

また、料理人として採用された従業員について、職種限定契約が成立しているか認められ、営業部勤務を拒否したことによる解雇が無効となると判断された事例があります(大阪地裁平成16年1月23日判決)。

医師、看護師、アナウンサーのように、その業務が特殊の資格や技能を必要とする場合には、職種が限定されており、他の職種へ配転させることができないと判断されることが多いです。

一方で、営業、総務などの職種の場合には、他の職種への配転が認められることが多いです。

冒頭の営業職から整備担当への配転であれば、当該従業員に自動車整備の技能と資格があるような場合には、有効と判断される可能性が高いでしょう。

もう一つ、退職を迫るためや、報復のための職務転換が認められないことは転勤の場合と同様です。

裁判例では、内部通報者に対して、業務上の必要のない配転命令が権利濫用として、無効と判断されたものがあります(東京高裁平成23年8月31日判決)。

内部通報者に対しては、内部通報を行なったことを理由に、不利益を課することは禁止されていますが、配転という形で報復を行なったと認定がなされ、違法との判断がなされました。

(名古屋高裁平成26年7月4日判決)。

学校法人側からすると、法人の運営方針に対して批判がなされることは、不愉快で腹立たしいことかも知れませんが、批判に対して対応を行なうとすれば、従業員に対する説明や議論を行なうべきといえます。

このような事案は、普通の会社でも当てはまる場所であり、会社側の立場からすると、会社に対して批判的な従業員や、労働組合に加入して様々な要求を突き付けてくる従業員を良く思わないことがあります。

しかし、そのような場合に退職させることや、報復を目的として、転勤や配転を命じることができない、ということになりますので注意しましょう。

プロフィール

埼玉県久喜市出身。早稲田大学卒。弁護士として、中古自動車流通に関する業務を多く取り扱うほか、企業の抱える各種問題(従業員、株主、取引先との法的問題)に対応している。お問い合わせ、ご相談は下記連絡先まで。

長野国助法律事務所

弁護士 横澤 康平氏

〒107-0052 東京都港区赤坂3-2-12 赤坂ノアビル7階

電話 03(3587)2511
FAX 03(3587)2560
E-mail k-yokozawa@naganolaw.co.jp



CAA東京会場 2022.08

8/23
[火曜日]
第1108回

夏の初出品ジャンボAA

全コーナー対象 現状車でも、売切りでも、リミットでも！とにかく初出品車はすべて対象です！

初出品車 出品料無料

初出品車限定
出品2台以上賞

成約又は落札1台以上賞



手作りカレーセット
たっぷり! 18人前
カレールー・ジャワカレー(中辛) ニンジン 玉ねぎ ジャガイモ



ピーターパン
コクうまカレーパン
東日本揚げカレーパン部門で2年連続!!金賞を受賞!! 5個入り

8/30
[火曜日]
第1109回

4レーン化5周年記念AA

出品3台以上賞

成約又は落札1台以上賞



千葉の柏からご当地カレーが生まれました！
柏の名店 ポンペイ監修 骨付きチキンカレー



札幌のご当地グルメ「スープカレー」が新感覚カレーせんべいに大変身！
札幌スープカレーせんべい カリカリまだある？

ご来場をお控えていただいた対象の会員様へ

ご希望により賞品の発送を承ります

詳しくはTC-web トップページ の CAA ニュース欄をご参照ください
taacaa.jp 検索 ※受付はAA当日のみとなります

オークション
Auction Schedule
スケジュール

8/2 レギュラー AA
第1106回

8/9 レギュラー AA
第1107回

8/16 休 催

8/23 夏の初出品
ジャンボ AA
第1108回

8/30 4レーン化
5周年記念 AA
第1109回

※諸般の事情によりイベント内容の変更、または中止とさせて頂く場合がございます。 ※写真・イラストは全てイメージとなります。 ※内容が変更となる場合がありますので、あらかじめご了承ください。

CAA 中部会場
Challenge Advance Assist

8/24 水
AM 10:00 START

夏の**初出品**

ジャンボAA

初出品系 6コーナー 出品料無料 流札時

・初出品・初出品プレミアム・初出品ネクスト・軽初出品・軽初出品ネクスト・CAA中部初出品

出品または落札1台以上賞 発送可



出品3台以上賞 発送可



来場をお控え頂いた
対象の会員様へ

ご希望により賞品の発送を承ります。
発送対応の場合は別賞品となる場合があります。ご了承ください。

発送をご希望の方は、イベント当日中にTCwebΣの
CAA中部会場のお知らせ欄をご確認ください。

8月のAAスケジュール

※8/13(土)～18(木)は事務局夏季休業となります。

8/3(水) 1655回

レギュラーAA

8/10(水) 1656回

レギュラーAA

8/17(水)

休 催

8/24(水) 1657回

夏の初出品ジャンボAA

8/31(水) 1658回

レギュラーAA

CAA
Challenge Advance Assist

株式会社 シーエーエー 中部会場
〒473-0907 愛知県豊田市竜神町東名32番地

シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

毎週水曜日開催
START AM10:00

CAA HP <http://www.caanet.jp/>
TC-webΣ HP <http://taacaa.jp/>
TEL 0565-29-1100 FAX 0565-29-0700

【TC-webΣ】サポートセンター TEL 03-6757-7800



8/10AA

流札時
出品料 0 円

8月17日 AA 休催させて頂きます
8/10AAの各種書類期限は変更になりますので、ご確認をお願いします

8/3AA
屋台
たこせん

8/10(月)
~23(水)
アイスケーキ

8/24AA
どうぶつおし
台数に応じてプレゼント

8/31AA
屋台
焼き芋アイス

限界価格に
挑戦中!

Low-Max
ブロック
高額買取保証
実施中

軽自動車デビュー
ブロック
キャンペーン価格
出品料 1000 円
成約料 15,000 円
出品 2 回迄

チャンス!

詳細はホームページでご確認をお願いします！ネットで検索 ベイオークへ
株式会社ベイオーク 〒559-0031 大阪府大阪市住之江区南港東 3-5-30
TEL06-6612-5612

高単価の成約を連続し
年収1000万円を叶える営業術

第14回

株式会社 Office TV 代表取締役 藤原智浩

『モチベーションに左右されるバカ営業』
をしていませんか？

モチベーションなど存在しない

最近、新人の営業マンから「モチベーションが上がらなくなってきました」と相談を受けました。詳細を聞くと、商談での断りが続きやる気が下がっているとのことでした。ハッキリ言います。モチベーションなど存在しません。その言葉は、誰かが売るために作ったコンセプトなのです。

自分がどんな動機で動くのか？

モチベーションなど存在しない。このように言う「そんなことはない！」と反論してくる人がいるかも知れませんが、しかし、人は何かをする時に、目的があると走れるのです。何のためにやっているのか？ 動機や目的を見失っているだけなのです。

また、多くの人が勘違いしているのですが、自分はお金のために仕事をしていると思っっています。だけど、実際には違います。もし、お金のためだけなら「仕事は詐欺(さぎ)でも何でもOK」ということになります。私が伝えたいことは、自分がどのような動機で動くのかを、理解しておくことが大事なことです。自分の真の動機が分かっているか、お金の稼げても疲弊し、長続きしません。真の動機や目的が明確になれば、自身の原動力が分かり、自分を効果的に動かすことができます。

お金以外に集中して考える

いくつか質問を挙げてみましょう。

・何のためにお金が欲しいのか？
・自分が頑張った先に何が欲しいのか？

いのか？
・そもそも、どういう理由で今の会社に入ったのか？
・どうしても避けたい感情は？
・受け入れたくない状況は？
・死ぬときに後悔をしてしまうことは？
・誰のため、何のためなら頑張れるか？
・不快な仕事は？
・やりがいのある仕事は？
・夢中になつてしまうことや夢は？
・理想的なライフスタイルは？

これらの質問の答えを書き出し、「お金のため」「生活のため」のその先を考えてみてください。参考までに、私の例を書きます。私が仕事をする動機は「好きを感じ、一緒に喜び成長しあえること」です。なので、私はどれだけお金を積まれたとしても、自分が「好きだな」と感じない人・モノとの仕事・自分が「成長している」と実感できない仕事・相手から「喜ばれている」と実感できない仕事

このような仕事はやりません。そして理想のライフスタイルを実現するために、仕事を行なっています。

ぜひ、あなたも時間を作って、書き出してみてください。自分の動機や目的を知ることが、営業として成果を上げ続けるための必須要素です。

すべてデジタル化してみる

あとは、すべてをデジタル化することです。営業のバイブラインの場合、例えばこんなケースを考えてみてください。

1件の受注を取ると、売上が100万円上がります。1件の受注を取るために、必要なアポイント数は5件だとします。1件の受注で100万円ですから、1件のアポイントでいくらの売上が上がるかというと、100万円÷5件ですから、1アポイントあたり20万円です。ただ、5件のアポイントそれぞれは20万円ずつではなく、順番に0円、0円、100万円、0円、0円なのですが、1件のアポイントが取れば、論理的に20万円の売上が上がっていることになります。

そして、1件のアポイントを取るために、電話アプローチは何件必要かと考えた時、200件の電話アプローチが必要だとします。

1件のアポイントを取るために200件の電話が必要ならば、20万円÷200件で、電話アプローチ1件あたり1000円という計算になり、1件の電話をかけるのと10000円の売上が上がっているのとイコールです。

例えば「社長いらっしゃいますか？」「いません」「では、またかけます」という、成果が伴わない内容であっても10000円です。これで、1件の電話をかける行動の単価は10000円とデジタル化できました。

行動単価を把握する

本当は、受注案件以外、0円なのですが、1件の行動に対する単価としては、10000円の売上になるのも事実です。

とくに、営業はほとんど断りなので、ずっとハズレばかりの中から1枚のアタリを探しているような気分になってきます。しかし、すべてが10000円であるという行動単価を自分に植えつけば、ハズレなしの全部アタリのようなもの。内容に関係なく、ひとつのアプローチに意味が生まれます。

そう考えられると、いちいちへこたれることなく行動できるので、確率も上がってきます。なので、あなたの営業バイブラインをすべてデジタル化し、行動単価に落とし込んで、今やっている行為に意味や意義を持たせてください。すると『モチベーション』など、いちいち考えなくなりますよ。

藤原智浩代表

▼プロフィール

株式会社 Office TV 代表取締役。顧客獲得コンサルタント。
兵庫県出身。心理を活用したセールスを得意とし、金なし、コネなし、実績なしの状態から営業管理システムを販売。6年で1000社以上のクライアントを獲得(クライアント一例)

・丸山自動車 ・兵庫ダイハツ販売 ・山陽ヤナセ
・ホンダカーズ埼玉南 ・小林モーターグループ
・アップルオートネットワーク ・ホンダ販売北見
・ミニークホールディングス ・ホンダクリオ上尾
・ネットヨタゾナ神戸 ・プラウド ・ユネネット等

今回、読者様へプレゼントを用意致しました。右のQRコードにアクセスして下さい。また、営業研修の問合せは下記まで。

03-6277-5319

MIRIVE 埼玉会場

MIRIVE SAITAMA

8月の開催スケジュール

8月 3日(水)	G-1 AA 下取買取コーナー 流れ無料・お取引賞
8月10日(水)	休 催
8月17日(水)	MIRIVE AA 軽コーナー 流れ無料・出品2台以上で 流れ無料 お取引賞
8月24日(水)	フレッシュディーラーズAA Part I EV&HVコーナー 流れ無料・出品3台以上で 流れ無料 お取引賞
8月31日(水)	フレッシュディーラーズAA Part II EV&HVコーナー 流れ無料・出品2台以上で 流れ無料 お取引賞

~8/31まで
入会キャンペーン中

MIRIVE
新鮮車両のMIRIVE

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

新規入会 好評受付中！
お申込みはWEBからかんたん手続き！
www.mirive.co.jp



6月24日にシーエーエーエー(CAA)の新たな代表取締役社長に就任した斉藤啓太氏。翌週には業界マスコミに、新社長が注力することや、今後めざしていく企業の姿などを語った。

——最初に社長就任の抱負、基本方針は

「全部で3つあって、まず一つが『感謝』。会員はもちろんのこと従業員、パート、アルバイト、関連会社など、様々な力が積み重なってオークション(以下、AA)が開催できる。皆様に感謝の気持ちを持ち、常にそれを忘れてはならない、ということ。」

そして次が『挑戦』。これからの厳しい環境を見据える、もつとチャレンジをしないと、いけない。それが最後が『貢献』だ。会社は利益追求だけでは長続きしない。カーボンニュートラルに代表する

環境にも貢献していく。以上の3つの気持ちをもって取り組んでいく」

——AA業界の印象は

「2010年から3年間、トヨタユーゼックに出向していたが、それから10年経っても意外と変わっていない、というのが率直な感想。そう考えると、当時、AAを始めた方々の時代を先取りしたビジネスモデルはすごいと思う。そうした先人をリスペクトする一方で、これからは時代の変化についていけないといけない、という複雑な思いがしている」

——このAA業界の中でCAAのオークションについては

「質にこだわったAAを着実に運営してきた、と思っている。高い成約率を見ると、質の向上に取り組んできた成果が、しっかりと表われている。」

「コミュニケーションを重視 果敢にチャレンジする新生CAA」

株式会社シーエーエー 代表取締役社長 斉藤啓太氏

MONTHLY INTERVIEW

加えて、『オークションプラスαの挑戦』を掲げ、まずは商品化にチャレンジしているが、単なるAAでの取引だけでなく、そこへいかに付加価値を付けるかに着実に取り組んでいるな、と感じた」

——今後AAではどのようなことを重視したいか

「質の高さはCAAの特長として活かし続けながら、これからの厳しい環境の中でどう戦って、どのように出品台数を伸ばしていくのかを追求できればと思う。」

それと、AAに限ったことではないが、お客様のニーズにしっかりと対応することが重要だ。お客様のニーズや期待は時代の変化で少しずつ変わっている、いま実際に困っていること、期待していることに、しっかりと対応できるようにしないといけない」

——そうしたニーズをくみ取るためには

「コロナ禍によって、会員との接点が減少していたので、全員営業で改めてコミュニケーションをしっかりと取って、ニーズや困り事を把握していく。また、社内でも同様にコミュニケーションを重視。社員だけでなく、パート・アルバイトの方々の声にもしっかりと耳を傾けていきたい」

——グループ4会場の方向性について

「いま各会場の特長を見ているところだが、大きな考え方としては、それぞれの地域のニーズに合ったAAをしかりとやっていく。地域の会員に喜んでもらえるAA。そこ

をめざしていきたい」

——今後、4会場以外の展開はあるのか

「いま現在で具体案はとくにないが、可能性ある領域には積極的に挑戦していきたいと思っている。これからの4会場だけで肅々と、ということではなく、臨機応変に可能性があればチャレンジしていく、という姿勢で戦ってきたい。そう考えている」

——では、今度はシーエーエーという会社において、社長の役割をどう考えているか

「まずは会社がめざすべき方向をしっかりと示すことが社長の役割。そして、その方向性を各自の仕事に置き換え、それをイメージしながら道しるべとして、各自が考えて行動するという流れにもってきたい。」

もう一つは、繰り返しとなるが、毎週、AAを開催させていただいていることへの感謝。それを全員にしっかりと意識してもらう。これらがまず社長がすべきことだと思っている」

——社員にはどのようなことを話したのか

「6月末に全社員に対して自分の想いとめざすところを話した。めざすものは3点で、1つ目がこの業界を牽引するくらいの気概を持って、新たな領域にチャレンジし、CAAの存在価値、ブランド価値を高めること。」

2つ目が、CAAに係わるすべての人を幸せにする。ステイクホルダーの役に立ち、幸せにしていくことをめざす。

3つ目は、中古車の価値を高め、リユースを拡大することによって1台の車を使い切る。それによって環境や世の中に貢献していく。この3つを話した」

——社長自身が何か意識していることや、重視していることがあれば

「思い立ったら行動、ということ。色々悩んで行動しないのでは、この激動の時代で取り残されてしまう。躊躇するよりは即実行、という意識を強く持っている。」

それともう一つは、コミュニケーション。仕事を回す上ではとにかく大事なことで、社員には『コミュニケーションの量と質を高めましょう、これだけは意識してください』というお願いをした」

——最後に趣味は

「ゴルフ、海釣り、デイクヤンプ。ゴルフのスコアは、すべてアプリに登録しているが、面白いもので、年間アベレージが99から100で安定している」

△プロフィール▽昭和43年2月生まれ、神奈川県出身の54歳。平成2年4月にトヨタ自動車入社。平成22年にはトヨタユーゼックに出向し、執行役員営業統括部長兼販売部長に。また、平成25年からはトヨタ自動車のトヨタペット店営業部、国内サービス部を経て、平成31年に国内営業部レクサスPTプロジェクトリーダー、令和3年に国内営業部近畿営業部長に就任。今年1月にはシーエーエーに出向。営業本部顧問に就いていた。

掲載して申込を待たない!

全国約12万社から申込の可能性!

もったいない!

まだ使っていないの!?

STOCK ONE PRICE

ストックワンプライス

1

「ストブラ掲載ツール」のボタンをCLICK!

2

まずは「ご利用マニュアル」で使用方法を確認

次に「ストブラ掲載ツールを起動する」をCLICK!

3

車両登録をCLICK

1 新規車両登録はこちらから行います

2 他で使用しているデータを引き継いで掲載可能! 引き継ぎ掲載は時短で便利!

出品(掲載)料 0円!

北海道会場 0123-28-8700

東北会場 024-963-0388

仙台ヤード 022-390-0125

関東会場 043-246-5211

北関東ヤード 027-257-0613

横浜会場 045-628-6000

中部会場 059-366-2810

北陸ヤード 076-238-3711

静岡サテライト会場 0538-77-2060

近畿会場 072-826-3486

兵庫会場 0798-44-3201

広島会場 082-437-2600

四国会場 0875-56-2400

愛媛サテライト会場 089-904-3297

九州会場 0942-41-2266

南九州会場 0995-54-1511

トヨタ・オート・オークション

インターネットサービス

TC-web

詳しくはHPへ <https://taacaa.jp/>

muryo.indd 12

2022/07/27 18:21:45

「好き好き」光線で 苦手なお客を作らない!

接客業をやっていると、どうしても苦手なお客というのはいらぬもの。人は十人十色なので仕方ないことだが、中には苦手なお客が嫌で思い悩む営業もある。悩む営業に対してどう対応したら良いのだろうか。

ある会社での話だが、日常的に営業同士で嫌な客の悪口や噂話をしていた。

先輩 「矢田、今日、高見さんのところに行くんだろ?」

矢田 「はい。僕、あの人苦手なんですよね……」

先輩 「あの人、変人だよな。俺の嫌いなタイプ」

矢田 「僕もです。マジ、嫌です」

先輩 「細かいことにはうんざりさ」

矢田 「そうなんです。あ、担当やめたい」

先輩 「我慢しろよ。俺担当するの嫌だし」

矢田君が苦手だと思っているところに、周りが同調し拍車をかけてしまつと、苦手意識がさらに増幅されてしまふ。結果、言葉や態度が無意識に硬くなり、コミュニケーションがうまく取れない。さらに、苦手だ、嫌いだという感情は、抑えたつもりでも相手に雰囲気伝わってしまうものだ。

また、苦手だ、嫌いだと思っていると、積極的に連絡を取ろうという気持ちが起こらない。そのため、信頼関係を作れないどころか、連絡不足でトラブルになるなど、苦手意識

識が強まる悪循環を生んでしまふ。

その会社では、誰かが嫌いな客の話をすると、俺も俺もと嫌な客の悪口を言い、「嫌いな客」の共通認識が生まれていった。次第に、担当を変えても話が進まない、話の行き違いによるトラブルが起こる、コミュニケーションがしつかりと取れないといったお客が出てくるようになった。その結果、営業成績が伸び悩むようになってしまったのだ。

そこで敏腕営業だった社長が社員全員にこう言った。

嫌いな客こそ「好き好き光線」を出せ!

最初に言われたときは、社員全員が冗談かと思った。しかし、社長はいたって真面目だ。要するに、相手の嫌いな部分を「プラス言葉」に置き換えるということだった。

苦手だ、嫌いだと思っていると、相手の嫌なところばかりが目につき、悪口を言うことで嫌悪が増していく。だが、嫌いな部分を「プラス言葉」に変えて口に出すと、自然と相手に対する感情が好みに変わるから不思議だ。それが「好き好き光線」となって相手に伝わるのである。

先輩 「矢田、今日、高見さんのところに行くんだろ?」

矢田 「はい。僕、あの人大好きです」

先輩 「高見さんって冗談言っても笑ってくれないよね」



矢田 「そうなんです。今日こそ笑顔が見たい」

先輩 「細かいところ指摘してくれるからありがたいんだよ」

矢田 「そうなんです。助かります」

先輩 「頑張つて笑顔にして来いよ」

社員同士の会話の雰囲気が変わってきた。嫌なところをあえて好きなポイントとして捉えるように心掛けた。出かける前は「好きなんです」と声に出す。自然と気持ちが晴れて明るい笑顔で向かうことが出来る。

その状態で、これまで嫌だった高見さんと対峙すると、

にじみ出る「好き好き光線」がなんとなく伝わっていく。矢田君が、先日飲みに行つて失敗してしまつた話をする

と、苦笑をしてくれ。そして、初めて、自分はワイン好きだと教えてくれた。

矢田 「先輩! 今日、矢田さんが僕の失敗談に笑ってくれましたよ!」

先輩 「おー! すごいじゃん!」

矢田 「高見さん、ワインが好きなんだそうです」

先輩 「へ、おしゃれな人なんだな」

矢田 「好き好き光線」を出

すようになってから、営業全員に苦手や嫌いなお客はいなくなつた。同時に、営業成績も上がつてきて、良い循環が出来上がった。

大したことが無いように思える話だが、実は、それなりに営業成績を上げている営業には、嫌いや苦手なお客のタイプが無いことが多い。逆に、苦手なお客が一人でもいる営業は、他にも苦手がたくさんおり、営業成績が伸び悩む場合が多い。

悩む営業に対し、ポジティブに捉えろといった助言をしても、抽象的でどうポジティブに捉えたらよいかわからない。気になると思われる。それが出来ないから悩むのである。苦手や嫌な客に対して悩める営業がいるならば、一緒に嫌いな部分を「プラス言葉」で言い換え、「嫌な光線」を「好き好き光線」に変えてあげるのはいかがだろうか。

最大補助率 3/4
実質負担 1/4

IT 導入補助金、よく目にするけど、どれくらいコスト削減できるの?

計算サイトができました。
Web で簡単計算、実質負担額がわかる。

<http://itm.j-carnet.co.jp/> **今すぐアクセス**

対応システム

- ☒ 整備システム
- ☒ 車両販売システム
- ☒ 钣金見積システム
- ☒ スマホ車歴
- ☒ 記録簿電子保存システム

2022 年度 自動車業界向け IT 導入補助金 簡易計算サイト

日本カーネット株式会社

頼りになる輸出前検査のお手伝い!

関東・中部・関西・九州どこでもお任せ下さい。

ECL AGENCY, LTD



弊社木更津、名古屋 (推奨)、泉北、神戸、博多、新門司各ターミナルで実施中!
荷主様オーダーにワンストップで行える輸出前検査体制をご用意しております。
詳しくは担当まで!

日本のユースドカーを、全世界へ

ECL-ジェシー株式会社

東京本社 〒103-0027 東京都中央区日本橋2-15-3 平和不動産日本橋ビル 4F
【支店】 大阪、名古屋、福岡 【営業所】 川崎、木更津、横浜、名古屋、泉北、神戸、博多、新門司

<https://www.ecl-agency.com/>
お問合せ agc-ad@ship.ecl.co.jp

お問い合わせはコチラ!

TEL:03-5204-0250 FAX:03-5204-0256

埼玉県幸手市にサテライト会場 今年 11 月開設、TAA関東と接続

トヨタユーゼック

トヨタユーゼック（北口武志社長）は7月5日、埼玉県幸手市に「TAA埼玉サテライト」会場を開設すると発表した。オープンは今後11月を予定。

TAA埼玉サテライトは、木曜日に開催しているTAA関東と接続し、関東会場の1コーナーとしてセリを実施する。

会場所在地は、圏央道幸手ICから約1分という好立地で、敷地は約9000坪。5階6層の立体駐車場を備え、会場全体のキャパシティは約2500台。また、セリ設備としてポスト80席を設けるほか、検査棟や撮影棟

なども設置する。

5日にTAA四国で行なわれた記者会見では、北口社長が「空白地帯の埼玉県に利便性の優れた場所を確保できた。まずは地元のディーラーを中心に出品の基盤を築き、安定した中古車市場を提供していけるよう取り組んでいく」と抱負を述べた。

トヨタユーゼックでは、良質な出品車が集まる市場の確立とディーラー支援などを目的

として、全国の空白地域で積極的に拠点展開を推進。今年4月にも、静岡県袋井市内にTAA静岡サテライトを開設した。

なお、TAA埼玉サテライトのオープンによって、TAAは11会場、3サテライト、5常設ヤードとなり、19拠点体制まで拡大する。



幸手ICから約1分の好立地

オークネット

電動ビジネスバイクの リース販売開始

加盟店を通じて中小・地方法法人へ提供

オークネット（藤崎清孝代表取締役会長CEO、藤崎慎一郎代表取締役社長COO）は、電動ビジネスバイクのリース事業および、メンテナンス事業を展開。7月19日から電動ビジネスバイクのリース販売を開始した。

循環型社会の必要性が高まる中、ただ売って終わりではないリース事業は、同社におけるサステナビリティアクションとしても相応しく、持続可能な社会の実現のため、4月に公益社団法人リース事業協会に加盟。今回の両事業への参入を決定した。

同社では、ホンダモーターサイクルジャパン（室岡克博社長）より車両供給を受けて、リース販売を開始。まずは首都圏を中心に事業をスタートし、オークネットの業者間バイクオークションの全国加盟店に対し、リース車両を順次供給する形で拡大を予定。初年度は100台の取扱いを目標とする。

主なり先としては、既にガソリンエンジン等のビジネスバイクを利用している全国の中小企業や個人



7月19日から開始。初年度の取り扱い目標は100台という

事業主、バイクオークション加盟店の顧客などを想定。

また、車両のリースにとどまらず、車体・バッテリー両方のメンテナンスや交換を含む総合的サービス提供を行なうべく、まずは東京、名古屋、大阪、福岡を中心とした都市エリアから、車両メンテナンスネットワークを構築・展開していく。

「電動バイク普及を加速させることにより、環境への配慮を通じた持続可能な社会の実現とともに、『循環型流通』の構築をより一層推進していきたい」（同社）。

SOMPO オークスの AA と連携解消 はなまる 新規会員紹介で3万円還元

損害車買取大手のはなまる（本社：大阪府大阪市、岡崎和也代表取締役）は、このほどSOMPOオークス（本社：東京都新宿区、小竹克彦社長）の運営するネットAAとの連携を解消したと発表した。

はなまるは、これまで「はなまるオークション」をSOMPOオークスのAA「オークスボード」と接続し、出品車情報の共有などを行なっていた。しかし、クレーム規約などのすり合わせが難しく最終的に断念した。

今回の連携解消により、はなまるオークションの車両はオークスボードへ出品されることはなくなり、オークスボード経由で落札することは出来なくなる。

一方、はなまるは「新規会員紹介キャンペーン」を実施中だ。

9月30日までの期間、既存会員が紹介した新規会員が、はなまるオークションで1台でも落札すると3万円を還元する。集計は1カ月毎に行ない、条件を満たす限り何件でも対象となる。

現在、深刻なクルマ不足の続く中古車業界にあつて、仕入れの激化は損害車市場にも波及。同オークションでも、とくに高年式や海外での人気車を中心に落札が増大している。

ブツ切りの 蛸の吸盤

半夏生

俳句 de ひと休み

荒井寿一（荒井商工会長）



今月の一句の季節は半夏生の夏。半夏生とは二十四節気の夏至（六月二十一日頃）から数えて十一日目にあたる七月二日頃のことを言う。

今年例年になく早目の梅雨明けであったが、通常であれば七月上旬は梅雨の後半でもあり、農作物を育てる上で重要な

時期である。

とくに関西では豊作を祈ってこの時期、蛸を食べる習慣があったようである。蛸には疲労回復効果があり、その吸盤が地に着いたら離れないことから「田に稲がしっかりと根付くように」と縁起をかついだようである。冬至にはカボチャを食べ、

土用の丑の日には鰻を食べるなど、昔の人は暑さ寒さを乗り切る知恵を持っていたのである。

今や我々はエナジードリンクに頼り気味ではあるが、本来は自然の食べ物から栄養を得るのが本筋であろう。しかし、近頃の猛暑は手強いものであつて油断ならない。畢竟（ひっきょう）家の中でクーラーを効かせてじっとしているか、はたまた冷水にじつくりつかつてしのぐか悩む日々である。皆さんも熱中症にはくれぐれもお気を付けてください。

宮城

年間最大オークション

セタジャンボ記念AA

記念開催

8/5

金曜日

10時スタート

OPセレモニー9:45

8/19

金曜日

10時30分スタート

納涼まつり&MAA東北AA

8/26

金曜日

10時30分スタート

4WDまつりAA

8月陸送支援月間

期間 8月/全3開催

新規搬入車に対して陸送支援!

【流札/落札再出品・出品取消はノーカウント】次回の計算書にてご精算致します

宮城県中古自動車販売商工組合

〒981-3625 宮城県黒川郡大和町吉田字下檜木 81-4

TEL 022-345-1881

FAX 022-345-3292

三和サービスが3年連続完全制覇で5連覇

令和3年度JUCクレジット・年間グランプリ

JUC中商連・オリコ

JUC中商連(海津博理 社長)とオリコ(水野 正)は7月11日、「令和3年度JUCクレジット・年間グランプリ表彰式」を都内のホテルで開催した。

これは、令和3年4月から11月の期間を対象に、JUCオートローン、安心コミコミプラン、JUCカード獲得枚数の各部門において、優秀な成績を収めたJUC会員店に加えて、全国MVPである最優秀会員店賞を表彰した。

各3部門の全国1位および、最優秀会員店賞に輝いたのは、愛知県の株式会社三和サービス(水野 守道社長)。平成29年度のグランプリ開始から5年連続のMVPに加え、3年連続の全部門で全国1位という完全制覇で5連覇を飾った。

水野社長は「社員一人ひとりを大事にして、それを積み重ねた結果で今がある」と話した。

また、各部門の全国1位は以下の通り。

部門	1位	2位	3位
安心コミコミプラン	三和サービス	丸山自動車	大蔵自動車工業
JUCカード獲得枚数	三和サービス	リパティ	東京マイカー販売

水野社長は「三和サービスは、愛知県の株式会社三和サービス(水野 守道社長)は平成29年度のグランプリ開始から5年連続のMVPに加え、3年連続の全部門で全国1位という完全制覇で5連覇を飾った。」

水野社長は「三和サービスは、愛知県の株式会社三和サービス(水野 守道社長)は平成29年度のグランプリ開始から5年連続のMVPに加え、3年連続の全部門で全国1位という完全制覇で5連覇を飾った。」

水野社長は「三和サービスは、愛知県の株式会社三和サービス(水野 守道社長)は平成29年度のグランプリ開始から5年連続のMVPに加え、3年連続の全部門で全国1位という完全制覇で5連覇を飾った。」

水野社長は「三和サービスは、愛知県の株式会社三和サービス(水野 守道社長)は平成29年度のグランプリ開始から5年連続のMVPに加え、3年連続の全部門で全国1位という完全制覇で5連覇を飾った。」



令和3年度 JUCクレジット年間グランプリ 表彰式

優績社表彰や成功事例を共有
愛車広場カーリンクが夏季大会

中古車の委託販売チェーン「愛車広場カーリンク」を展開するチームエル(堀越勝格社長)は7月19日、東京都中央区で「2022 夏季大会」を開催した。

同チェーンでは毎年、半期毎にセールスコンテストを実施し、優績社を表彰。また成功事例の共有や講演会なども行ない、チェーン全体のレベルアップを図っている。

今大会は、現地への来場とオンラインでの参加も受付けた。表彰式では、有限会社ナカリンオートサービスの長浜曾根店が最優秀活動賞(MVP)を受賞。賞

金10万円と記念品の盾が贈られた。その他、部門ごとの受賞は下記の通り。

▽優秀活動賞=株式会社小河自動車(鳥取雲山店)、有限会社クライススズキ(橋本南店)、株式会社ウッドベル(ウッドベル花岡店)。

▽行動指針エピソード賞=株式会社カーライフ・ラボ(上尾店)。

▽スタートアップ賞・車販粗利改善率部門=カーサービス南部電装有限会社、▽スタートアップ賞・車販粗利改善額部門=同。

最後の総括講演では、堀越社長が「年内は半導体不足が解消しない。新



総括講演を行なう堀越社長

車ディーラーのバリューチェーン戦略は一層強化され、アフターマーケットは競争がより激化する」と見通しを述べたほか、冬用タイヤ交換の課題や鉄金の受注減少、車検の入庫減少などについて具体的な対策を紹介。最後に「コロナ禍は私達に様々な試練と気づきを与え、未来への道を見せてくれた。その道とは、正しい戦略の遂行と強い組織づくり以外にない」と結んだ。



トロフィーを掲げる水野社長

コンプライアンスと中古車販売

大平喜久

本当に難しい問題だと思っています。いや、コンプラ自体は守ることが当たり前です。守らなければならぬのは当然です。法令ですから。僕が難しいと感じるのは、それによって社会がどうなるか、経営に悪影響を与えるということ。コンプラとはちょっと

違いますが先日、性同一性障害の番組を観ました。性同一性障害は外見ではまったく分からないことも多い、男は男らしく、女は女らしく、みたいな発言が知らずに人々を傷つけることがあります。そこからアナウンサーが言ったんですね。それは正しいと思います。僕もそうです。内面のことをだけなら気を付けようがないじゃないですか。例えば「あのコンビのねーちゃん、ええ女だなあ」くらいの話は普通に言います。外見がそうなら気を付けようがないじゃないですか。内面だけなら分からないじゃないですか。だから、それも含めて気を付けようって、社会全体がそういう雰囲気じゃないですか。今、不登校の子が増えています。あれはあかん、これもあかんってやり続けたら、そりゃ不登校にもなりますよ。それでも社会全体に「明日は良くなる」みたいな明るさがあれば何とかなりますけど、これだけ閉塞感があるなかで、あかんなって言い続けたらおかしくなります。テレビでもやたらに「撮影のために許可を得てバスタオルを巻いてます」とかの字幕が出ますよね。クレーム言う人

がいるんでしょ。性同一性障害の番組を観ました。性同一性障害は外見ではまったく分からないことも多い、男は男らしく、女は女らしく、みたいな発言が知らずに人々を傷つけることがあります。そこからアナウンサーが言ったんですね。それは正しいと思います。僕もそうです。内面のことをだけなら気を付けようがないじゃないですか。例えば「あのコンビのねーちゃん、ええ女だなあ」くらいの話は普通に言います。外見がそうなら気を付けようがないじゃないですか。内面だけなら分からないじゃないですか。だから、それも含めて気を付けようって、社会全体がそういう雰囲気じゃないですか。今、不登校の子が増えています。あれはあかん、これもあかんってやり続けたら、そりゃ不登校にもなりますよ。それでも社会全体に「明日は良くなる」みたいな明るさがあれば何とかなりますけど、これだけ閉塞感があるなかで、あかんなって言い続けたらおかしくなります。テレビでもやたらに「撮影のために許可を得てバスタオルを巻いてます」とかの字幕が出ますよね。クレーム言う人

がいますんでしょ。性同一性障害の番組を観ました。性同一性障害は外見ではまったく分からないことも多い、男は男らしく、女は女らしく、みたいな発言が知らずに人々を傷つけることがあります。そこからアナウンサーが言ったんですね。それは正しいと思います。僕もそうです。内面のことをだけなら気を付けようがないじゃないですか。例えば「あのコンビのねーちゃん、ええ女だなあ」くらいの話は普通に言います。外見がそうなら気を付けようがないじゃないですか。内面だけなら分からないじゃないですか。だから、それも含めて気を付けようって、社会全体がそういう雰囲気じゃないですか。今、不登校の子が増えています。あれはあかん、これもあかんってやり続けたら、そりゃ不登校にもなりますよ。それでも社会全体に「明日は良くなる」みたいな明るさがあれば何とかなりますけど、これだけ閉塞感があるなかで、あかんなって言い続けたらおかしくなります。テレビでもやたらに「撮影のために許可を得てバスタオルを巻いてます」とかの字幕が出ますよね。クレーム言う人

がいますんでしょ。性同一性障害の番組を観ました。性同一性障害は外見ではまったく分からないことも多い、男は男らしく、女は女らしく、みたいな発言が知らずに人々を傷つけることがあります。そこからアナウンサーが言ったんですね。それは正しいと思います。僕もそうです。内面のことをだけなら気を付けようがないじゃないですか。例えば「あのコンビのねーちゃん、ええ女だなあ」くらいの話は普通に言います。外見がそうなら気を付けようがないじゃないですか。内面だけなら分からないじゃないですか。だから、それも含めて気を付けようって、社会全体がそういう雰囲気じゃないですか。今、不登校の子が増えています。あれはあかん、これもあかんってやり続けたら、そりゃ不登校にもなりますよ。それでも社会全体に「明日は良くなる」みたいな明るさがあれば何とかなりますけど、これだけ閉塞感があるなかで、あかんなって言い続けたらおかしくなります。テレビでもやたらに「撮影のために許可を得てバスタオルを巻いてます」とかの字幕が出ますよね。クレーム言う人

がいますんでしょ。性同一性障害の番組を観ました。性同一性障害は外見ではまったく分からないことも多い、男は男らしく、女は女らしく、みたいな発言が知らずに人々を傷つけることがあります。そこからアナウンサーが言ったんですね。それは正しいと思います。僕もそうです。内面のことをだけなら気を付けようがないじゃないですか。例えば「あのコンビのねーちゃん、ええ女だなあ」くらいの話は普通に言います。外見がそうなら気を付けようがないじゃないですか。内面だけなら分からないじゃないですか。だから、それも含めて気を付けようって、社会全体がそういう雰囲気じゃないですか。今、不登校の子が増えています。あれはあかん、これもあかんってやり続けたら、そりゃ不登校にもなりますよ。それでも社会全体に「明日は良くなる」みたいな明るさがあれば何とかなりますけど、これだけ閉塞感があるなかで、あかんなって言い続けたらおかしくなります。テレビでもやたらに「撮影のために許可を得てバスタオルを巻いてます」とかの字幕が出ますよね。クレーム言う人

8.19

取引1台賞 (出品または落札) ※ご来場者限定

点天
ひとくち餃子

全車出品料
2,000円 (税別・流札時)

特設コーナー SAA近畿コーナー

2週合計出品台数賞
賞に応じて、お好きな賞品をお選びください。

OSAKA
夏大記念
AA 2022
OSAKA夏大記念AA

早期購入 7.29 円 ~

8.19 26

8.26

取引1台賞 (出品または落札) ※ご来場者限定

551 HORAI
豚まん

¥1,000
流札時

5台・10台・25台・50台

※賞品写真はイメージです。

USS 大阪会場 〒555-0041 大阪府大阪市西淀川区中島二丁目7番106号 TEL.06-6476-1000
www.ussnet.co.jp

北海道	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 札幌	5	⑫ 2,852	-0.3	72.3	+4.8	601	+88
J U 札幌	4	856	+17.1	76.5	+11.6	314	-55
T A A 北海道	5	663	-25.8	84.3	+4.0	419	+8
N A A 北海道	1	458	+13.1	80.3	+10.2	336	-11
札幌 A A	3	417	+10.9	80.0	+6.2	349	-15
ホンダ北海道	4	176	-10.7	97.6	+1.8	377	+59
J U 帯広	4	99	-8.3	62.5	+12.5	439	+66
J U 函館	4	96	-6.8	63.7	+2.9	798	+215
J U 釧路	4	71	-2.7	53.2	+4.9	522	+30
J U 旭川	4	48	-4.0	76.2	+2.5	414	+110
J U 北見	4	40	-20.0	64.2	-0.4	385	-67
J U 室蘭	4	39	-15.2	64.7	+14.4	258	+19

東北	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
J U 宮城	4	1,536	+4.5	75.8	-0.5	308	+20
U S S 東北	5	1,114	+17.6	79.2	+0.4	468	+53
T A A 東北	5	989	-22.9	91.6	+4.8	459	+52
J U 福島	5	957	-2.8	58.9	-5.2	302	+56
J U 山形	1	825	-23.1	75.2	+5.7	272	+19
C A A 東北	4	568	-4.4	74.3	+2.7	312	+38
アライ仙台	4	450	+1.8	89.0	+7.2	307	+26
ホンダ仙台	4	253	+26.5	98.4	+1.3	280	-30
J U 秋田	3	213	+12.7	79.0	+9.5	125	-10
J U 青森	2	66	-8.3	87.8	+20.4	178	-37

関東甲信越	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 東京	5	① 13,607	+1.8	70.1	+2.0	1,525	+250
アライ小山 VT	4	⑥ 3,959	-9.6	66.6	+2.2	938	+75
U S S 横浜	4	⑦ 3,691	+2.5	69.0	+3.3	969	+211
MIRIVE 埼玉	5	⑨ 3,652	+14.7	75.4	-0.8	430	-1
T A A 横浜	4	⑬ 2,655	-23.6	91.3	+4.8	869	+127
J U 埼玉	4	⑮ 2,193	+8.5	55.3	+2.5	550	+96
C A A 東京	4	⑯ 2,180	-12.1	76.1	+7.7	654	+128
T A A 関東	5	⑳ 1,854	-24.3	88.5	+4.3	709	+98
J A A	5	1,361	-11.0	50.0	-4.2	954	+131
アライバイト	4	1,269	-9.6	85.5	-2.0	470	+27
J U 千葉	4	1,214	-11.7	58.6	-9.1	395	+105
アライ建機	4	1,177	-1.8	69.7	-0.5	843	+55
J U 東京	4	1,085	-11.6	63.4	-2.4	355	+107
U S S 新潟	5	923	-17.7	60.8	+5.1	388	+84
J U 新潟	4	908	-5.5	70.9	+5.0	248	+37
U S S 群馬	4	906	-10.8	67.6	-3.9	473	+40
U S S 埼玉	4	877	-5.2	65.3	+9.8	422	+42
ホンダ東京	4	862	-17.8	97.9	+2.1	453	+82
J U 神奈川	5	748	-8.1	58.0	+9.9	364	+75
J U 栃木	4	720	-0.6	34.0	+2.0	391	+87
N A A 東京	4	625	-22.6	88.4	+12.0	489	+10
いすゞ東京	5	592	-10.4	51.9	+3.0	1,616	+273
アライ小山 4 輪	5	569	-14.3	89.8	+2.9	385	+113
ヒーロー	5	528	-23.7	62.1	+0.3	356	-8
J U 群馬	5	520	-16.3	63.7	-4.6	364	-24
J U 茨城	5	483	-6.9	56.8	-2.6	366	+77
ジップ東京	4	310	+2.0	53.3	-4.9	1,790	+365
J U 長野	4	283	-29.1	37.9	-1.6	221	+28
J U 山梨	4	50	+13.6	52.2	-0.7	223	+39

中部	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 名古屋	4	② 8,665	-9.6	63.9	+6.2	1,690	+291
J U 岐阜	4	④ 4,542	-0.6	49.3	+2.8	504	+23
J U 愛知	5	⑩ 3,190	-0.2	78.8	-0.2	429	+95
C A A 中部	5	⑪ 3,066	-7.7	78.7	+3.5	845	+148
U S S 静岡	4	⑭ 2,289	+3.2	54.2	-5.8	482	+142
USS-R 名古屋	4	1,773	-14.4	86.2	+0.8	124	+22
MIRIVE 愛知	4	1,742	+20.5	65.8	-1.3	457	+36
T A A 中部	5	1,521	-21.5	89.0	+3.8	569	+63
C A A 岐阜	4	1,002	-12.7	67.4	+5.2	556	+139
J U 静岡	4	793	+0.4	55.5	+1.9	258	+70
J U 三重	4	594	+10.4	44.1	+3.8	394	+99
N A A 名古屋	5	485	-9.0	85.7	+3.8	420	+35
ホンダ名古屋	4	478	-11.5	96.5	+2.1	486	+12
S A A 浜松	5	352	-29.2	60.1	+2.1	581	-60
U S S 北陸	4	349	-10.7	76.1	+3.3	280	+8
J U 富山	5	293	-1.3	61.0	+5.0	289	+108
J U 石川	5	286	+12.2	70.1	+3.0	332	+68
愛知トヨタ	4	205	-48.5	97.0	+1.3	421	+15
J U 福井	3	144	-42.6	48.7	+4.2	136	-1

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S 東京	13,607
②	U S S 名古屋	8,665
③	H A A 神戸	4,651
④	J U 岐阜	4,542
⑤	U S S 九州	4,022
⑥	アライ A A 小山パントラ	3,959
⑦	U S S 横浜	3,691
⑧	U S S 大阪	3,665
⑨	M I R I V E 埼玉	3,652
⑩	J U 愛知	3,190

	開催回数	出品台数	成約台数	成約率 (%)	成約金額 (千円)	平均単価 (千円)
企業系	190	383,315	259,219	67.6	232,997,717	899
メーカー系	+1 開催	-0.2%	+4.3%	+2.8 ポイント	+26.6%	+159 千円
	121	99,039	85,095	85.9	55,124,118	648
	+1 開催	-18.1%	-14.1%	+4.0 ポイント	-2.3%	+78 千円
J U 系	156	110,425	68,022	61.6	25,358,508	373
	+1 開催	-0.6%	+3.4%	+2.4 ポイント	+22.9%	+59 千円
合 計	467	592,779	412,336	69.6	313,480,343	760
	+3 開催	-3.8%	-0.3%	+2.5 ポイント	+20.1%	+129 千円

※オークション実績の無断転載、二次利用は固くお断りします。

※下段は前年同月比

近畿	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
H A A 神戸	4	③ 4,651	+7.8	67.4	+9.3	998	+104
U S S 大阪	4	⑧ 3,665	-12.4	60.7	+5.2	802	+64
T A A 近畿	4	⑦ 2,121	-21.6	85.1	+6.0	856	+134
MIRIVE 大阪	5	1,835	+3.1	75.9	-3.4	561	+61
U S S 神戸	5	1,689	+1.0	61.9	+3.5	561	+7
いすゞ神戸	4	1,065	-15.1	62.9	+5.5	1,507	+226
T A A 兵庫	4	984	+18.7	79.8	+5.9	654	+45
ベイオーク	5	981	+2.5	72.6	+3.6	955	+114
I A A 大阪	5	784	+2.8	66.1	+9.4	154	+24
ホンダ関西	4	742	-10.6	98.0	+1.4	536	+79
K C A A 京都	5	494	-4.1	52.0	-3.0	329	+45
ジップ大阪	5	380	-13.2	56.2	-2.2	1,592	+132
N A A 大阪	5	362	-34.4	91.1	+1.6	605	+44
J U 奈良	4	318	-7.6	64.8	+1.4	326	+35
日産大阪	4	312	-13.1	93.2	+1.3	248	+41

中四国	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
L A A 岡山	4	⑯ 1,910	-9.6	58.8	+1.8	451	+75
T A A 広島	4	1,264	-13.4	84.5	+2.7	623	+98
U S S 岡山	4	980	-14.2	79.0	+1.3	547	+132
T A A 四国	4	851	-9.1	93.8	+6.4	388	+68
L A A 四国	5	774	-11.5	50.8	+4.3	325	+29
J U 広島	5	762	-11.9	50.9	-2.0	306	+45
K C A A 山口	4	641	+4.6	58.5	+7.5	425	+36
J U 島根	1	328	+10.8	86.3	+12.0	229	-30
J U 高知	1	235	+18.7	48.9	-4.6	284	+105
N A A 広島	1	231	-9.4	86.6	+10.5	236	-6
J U 山口	4	153	+2.0	41.5	-2.5	429	+130
J U 鳥取	1	124	+8.8	79.0	+13.2	139	+2

九州・沖縄	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 九州	4	⑤ 4,022	+1.6	69.9	+6.7	885	+197
T A A 九州	4	⑩ 1,863	-11.5	85.6	+3.5	582	+64
K C A A 南九州	5	1,396	+1.0	40.5	+2.5	397	+84
K C A A 福岡	5	1,388	-	50.4	-	243	-
J U 福岡	4	927	-17.2	64.0	+8.7	256	+46
U S S 福岡	5	675	-8.8	64.1	-0.7	601	+155
J U 大分	2	503	-13.6	88.3	+3.4	140	+55
T A A 南九州	4	432	-8.1	80.4	+1.1	378	+26
J U 長崎	1	413	-12.3	52.5	+7.1	209	+37
N A A 福岡	4	397	-18.6	85.2	+8.8	399	+3
J U 鹿児島	4	351	-2.8	63.7	+0.9	197	+10
J U 沖縄	4	338	+12.7	71.2	+6.6	176	+19
ホンダ九州	4	332	-22.4	98.6	+0.8	318	+20
いすゞ九州	5	319	-14.5	73.6	± 0.0	846	+30
J U 熊本	5	158	-16.8	61.0	-6.6	144	+60
J U 宮崎	4	75	+29.3	69.2	+7.1	163	+44

T V ・ ネット	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
オークネット	4	856	-31.2	42.1	+6.6	910	-6

※出品平均台数の前の数字①～⑯は全国順位 ※U S S 四国の実績はH A A 神戸を含む



火曜日はJU埼玉の日

高成約
継続中!!

埼玉ブランド!!
大好評!!

「手数料について」
埼玉ブランドにつきましては、
各コーナーの手数料に準じます

「埼玉ブランド」落札特典
オリジナルクリアファイル付き!!

【出品条件】 ※ご不明な点は、お問い合わせください

- ① 出品店申告で埼玉県外の登録がない車両 (複数オーナー可)
※ 新車保証書の有無は問いません
- ② 埼玉県内登録から他県の自社登録又は抹消登録から60日以内の車両は
「埼玉ブランド」として認めます
- ③ 車歴は自家用 (リース可) で年式・車種は問いません
- ④ 走行距離10万キロ未満
- ⑤ 現状車を除く車両で外装評価C以上・内装評価C以上のサビ腐食の少ない車両

8月

8/2 (火) 夏祭りビッグAA

8/9 (火) 軽コーナーフェスタAA

8/16 (火) 休催

8/23 (火) 青年部記念前哨戦AA

8/30 (火) JU埼玉商組設立45周年記念 & 青年部会担当スーパービッグAA

これがJU埼玉の動画サービス！

今まで見えなかったところが見えちゃいます！

ルーフのキズ凹みが
よく見える！

側面・後方やステップのキズ
凹みがよく見える！

乗車定員・車内・天張り
汚れがわかる！

正面ルーフ

左右側面

内装静止画360°

▼▼ 動画を見るならJU埼玉サイトへ ▼▼
URL: <https://www.jusaa.com>

muryo.indd 16

2022/07/27 16:22:24

外国人整備人材と共存共栄する時代^{④3}

トヨタ南海グループ (久保尚平社長) は、ベトナム人を整備エンジニアでの活用だけでなく、サービスアドバイザーやサービスマネージャーなどへも拡大したいという。さらに、世界共通のトヨタでの経験、技術検定を持ち、世界中のディーラーに日本から羽ばたいて欲しいという展望を持っている。

株式会社アセアンカービジネスキャリア
代表取締役 川崎 大輔



日本流のサービス、おもてなしの心を海外へ

トヨタ南海グループは、2017年以降、ベトナム人自動車整備人材の活用を加速している。同社は同年にベトナム現地法人T N H P (Toyota Nankai Hai Phong Co., Ltd.) を設立し、ベトナムでトヨタ車の販売、整備事業の展開を始めている。そのため、ベトナム人の整備エンジニアを採用し、教育していくのは自然な流れとなった。

今年6月現在で、日本側に合計67名のベトナム人整備エンジニアが働く。64名は留学し、日本の自動車専門学校などを卒業した者たちだ。残りの3名は、ベトナムで採用した者となる。

2020年からは、現地採用したベトナム人に対して、整備人材育成プロジェクト (Nankai CS) をスタート。現地で教育を6カ月ほど施した後、日本に送り出す取り組みを始めた。

足元では、日本に留学した外国人人材を採用する企業の増加により、外国人整備士の獲得競争が激化している。将来的な人材不足に対応するための新しい外国人獲得方法、それが現地採用となる。

人手不足以上に、現地採用したベトナム人を日本に送る理由として、重要な点は別のところにあった。

久保社長は「一番最初は、サービスやおもてなし (の心) を、海外にどう出せるかということに模索していました。現地採用のベトナム人が半年ほど教育を受け

た後、日本に行つて働いてもらうことの原点は、彼らに日本のサービス、日本人のおもてなし、日本独特の感性を理解して欲しいためでした」と語る。

外国人整備士育成にのしかかる課題

本来、現地での自動車整備教育であれば、日本の自動車専門学校が海外に出て、教育を行なった方がよい。しかし、現時点ではそのような事例がない。

そのため、トヨタ南海グループのように単独で行動を起こしていくしかないのが、今の自動車整備業界の現状だ。整備業界で人材が足りないのは、皆理解しているにも関わらず、対応がなされていない。

さらに退職率が上がっており、整備士の高齢化の問題も顕著になってきている。しっかりとした入学試験が実施されていた日本の自動車専門学校でも、定員割れにより、試験がほとんどなされず入学を認められる状況も見られる。

そもそも、車に興味がない若者が入学してきているため、就職してもすぐに辞めてしまいう悪循環となる。

このような状況で、自動車整備業界としては、本気で外国人の受け入れを考えなければならぬ。イミグレーションにきている。しかし、変革の時代についていていない。

外国人整備士を増やすために、制度上の課題としては大きく2点挙げられる。

久保社長は「ひとつ目の課題として、国家整備士の試験が日本でない受験できないという点。海外で受験できるようにしてしまおうと、専門学校の運営が危うくなってしまうからでしょう。ベトナムで整備士資格が取れるようにして欲しいと思います。トヨタ検定であれば、世界中どこでも大丈夫ですので、やれないことはありません。」

2つ目は運転免許。ベトナムであれば、容易に切り替えができるようにして欲しい。そういうことを解決していかなければ、外国人整備士の希望者は魅力を感じなくなり、いずれ日本に來なくなってしまう」と言う。

続けて「整備士とは異なるが、鉋金塗装に関する国家資格がないことも、検討する必要があります。資格がないため、外国人が在留資格を取得することができなくなっています。技術革新により、正面衝突の事故は減っていきませんが、飛石とかは無くなることはありません」と指摘する。

文化の違いを理解し話を聞くことがポイント

外国人の活用で重要なことは、文化の違いを理解することだ。多くの経営者が口を揃えて言う。

「外国人と一緒に働くなかで、文化の違いが一番難しいです。基準値を言っている。お互いが理解できませぬ。綺麗も汚いも基準が違うのです。例えばト

イレ掃除を指示して『できませんでした』と言うので行つてみると、水浸しの状態でした。ベトナムのトイレは水浸しだから、彼らにとつてはこれらが普通で綺麗な状態なのです。基準をどのようにならしていいかというのを、これからのテーマだと思っています。当グループでは、まず最初に原点となる4S (整理・整頓・清掃・清潔) の基準を教え、実行してもらっています。」

さらに「そういうふうに行つてあげないと、彼らは辞めてしまうのです。最初は日本人的な感覚の押し付けが多く、分かってあげようとしていなかった。それを修復していきながら、外国人の受け入れ体制を徐々に創り上げていきました」と語る。

トヨタ南海グループでは、外国人がなんで悩んでいるかを聞くことが重要だと考えている。そのため、LINEグループで相談室を作り、本社の技術トレーナーが相談役として担当し、運用している。

「何に困っているのかというコミュニケーションは大切です。日本人は (困り事や悩み事があれば) 上司や先輩に言うものだと思つていますが、外国人の場合は言葉の壁、文化の壁、性格上の違いがあつて、自分から言つて良いのか分からないのです。確かに話を聞いてあげても、対応できることと、できないことがあります。しかし、対応できないことは、しっかりと何でできないのかを伝えてあげないといけません。それをほ

たらかしていると、やはり辞めてしまつています。」

外国人は長期的なパートナー

日本における整備士が減つていくなかで、外国人の活用は必要だ。コロナ禍は優秀なキーマンを獲得する絶好タイミングだ。今、外国人を採用できていない企業はアフターコロナ時代に外国人を採用することは難しい。

久保社長は「長期的なキーマンになる、優秀な外国人を探すことは重要で、そうでないと、新しいベトナム人が入社する勇気が出ません」と指摘する。

外国人整備エンジニアの採用に興味があつたら、実際に外国人を採用している会社に行くことをお勧めしたい。「一足踏んでしまつていては素晴らしことだ。しかし、それらに縛られ過ぎていたら、上手くいくものも上手くいかなくなつたりする。」

コロナ禍により、新規採用を止めている大手企業が多いなか、今まで大手にしか採用されないような優秀な人材が、中小企業や地方企業であっても採用ができる状況になっている。指をくわえて見ているよりも、行動した方がよい。彼らを単なる労働力と捉えず、長期的なパートナーとして付き合ひ向き合つていくことが大切だ。

実録!

あなたも今日から
LUM入札会
出品者!

もうコワくない!

長期在庫対策!

出品手数料0円・輸送費0円

おトクすぎるLUM-Rが
あなたのすぐそばまで忍び寄っています……!!

LUM-Rをもっと知る!

解説動画 特設ページ



まずは気軽に

資料請求シテクダサイ



ご相談・資料請求はLINEが便利です



お友達登録はこちら
@lumlum21

03-5937-5044 株式会社ユニケツト

中古車輸出情報Web

Used car export information

「仕向国」情報「車種別」情報

発信中!



マレーシア

累計輸出台数 2021年5月～2022年4月 25,230台

国概要 輸入規制 輸出(行く)車

おもしろ輸出("行く")車種

トヨタ 7177 3代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 2代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 1代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 4代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 5代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 6代目 (30系) AGH30W
トヨタ 7177 7代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 8代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 9代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 10代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 11代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 12代目 (30系) AGH30W
トヨタ 7177 13代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 14代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 15代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 16代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 17代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 18代目 (30系) AGH30W
トヨタ 7177 19代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 20代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 21代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 22代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 23代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 24代目 (30系) AGH30W
トヨタ 7177 25代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 26代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 27代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 28代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 29代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 30代目 (30系) AGH30W

輸出(行く)車

国概要 輸入規制 輸出(行く)車

おもしろ輸出("行く")車種

トヨタ 7177 3代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 2代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 1代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 4代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 5代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 6代目 (30系) AGH30W
トヨタ 7177 7代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 8代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 9代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 10代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 11代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 12代目 (30系) AGH30W
トヨタ 7177 13代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 14代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 15代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 16代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 17代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 18代目 (30系) AGH30W
トヨタ 7177 19代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 20代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 21代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 22代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 23代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 24代目 (30系) AGH30W
トヨタ 7177 25代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 26代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 27代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 28代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 29代目 (30系) AGH30W	トヨタ 7177 30代目 (30系) AGH30W

相場急落を事前にキャッチ!

2022年の激動相場に備えよ!

輸出のすべてがこれでわかる!

緊急情報+毎週発信

無料お試しパスワード 発行中!

無料IDお申込みは今すぐコチラへ!

ゴゴゴ ハイパー

0466-55-0818

株式会社 ユーストカー 株式会社 ユーストカードットコム

PCからは下記URLよりご連絡ください!

http://u-car.co.jp/contact/contactentry.do

本社 神奈川県横浜市南区 5 番 9 号 朝日生命ビル 11 階 8 階

トトレ

新車情報

新車情報

国産車 (6/17 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
スズキ	アルトラパン	3代目 (HE33系)	SC	6月17日
スズキ	アルトラパンLC	1代目 (HE33系)	NR	6月17日
ホンダ	フリード	2代目 (GB5 / 6系)	SC、特別	6月24日
ホンダ	フリードハイブリッド	2代目 (GB系)	SC、特別	6月24日
ホンダ	フリードプラス	1代目 (GB系)	SC、特別	6月24日
ホンダ	フリードプラスハイブリッド	1代目 (GB系)	SC、特別	6月24日
ホンダ	シビック5HBハイブリッド	1代目 (FL系)	NR	7月1日
ニッサン	キャラバンパス	5代目 (E26系)	改良	7月7日
ニッサン	キャラバンバン、ワゴン	5代目 (E26系)	改良、特別	7月7日
レクサス	UX、UXハイブリッド	1代目 (10系)	SC、特別	7月7日
ダイハツ	ムーヴキャンパス	2代目 (LA850 / 860系)	FC	7月13日
ホンダ	フリードハイブリッドモデュロX	1代目 (GB系)	SC	7月14日
ホンダ	フリードモデュロX	1代目 (GB系)	SC	7月14日
スズキ	ジムニー	4代目 (JB64系)	SC	7月20日
スズキ	ジムニーシエラ	3代目 (JB74系)	SC	7月20日
ミツビシ	デリカD5	1代目 (CV系)	改良	8月1日
ミツビシ	ミラージュ	6代目 (A03 / 05系)	改良	8月1日
スズキ	クロスビー	1代目 (MN71系)	SC	8月10日
ダイハツ	コペン	2代目 (LA400系)	特別	9月1日
マツダ	CX-60	1代目 (KH系)	NR	9月1日
マツダ	CX-60PHEV	1代目	NR	12月1日

輸入車 (6/16 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
BMWミニ	BMWミニクロスオーバー	2代目 (F60系)	特別	6月16日
ジャガー	ジャガーFペイス	1代目 (DC系)	特別	6月17日
フォルクスワーゲン	VWポロ5HB	6代目 (AW系)	MC	6月23日
メルセデスベンツ	ベンツSクラス	7代目 (W223系)	改良	6月27日
フィアット	フィアット500X	1代目 (334系)	特別	6月30日
ルノー	ルノールーテシア5HB	5代目 (BJ系)	追加	6月30日
シエトロン	シエトロンC3エアクロスSUV	1代目 (A8系)	追加、特別	7月1日
シエトロン	シエトロンDS3クロスバック	1代目 (D3系)	追加	7月1日
ボルボ	ボルボC40リチャージ	1代目 (XE系)	SC	7月6日
ボルボ	ボルボS60	3代目 (ZB系)	SC	7月6日
ボルボ	ボルボS90	2代目 (PB系)	SC	7月6日
ボルボ	ボルボV60、V60クロスカントリー	2代目 (ZB系)	SC	7月6日
ボルボ	ボルボV90、V90クロスカントリー	2代目 (PB / PD系)	SC	7月6日
ボルボ	ボルボXC40	1代目 (XB系)	SC	7月6日
ボルボ	ボルボXC40リチャージ	1代目	SC	7月6日
ボルボ	ボルボXC60	2代目 (UB / UD系)	SC	7月6日
ボルボ	ボルボXC90	2代目 (LB / LD系)	SC	7月6日
クライスラーjeeb	jeebプレネゲード	1代目 (BU / BV系)	特別	7月9日
アルファロメオ	アルファロメオジュリア	2代目 (952系)	特別	7月12日
アルファロメオ	アルファロメオステルヴィオ	1代目 (949系)	特別	7月12日
メルセデスベンツ	ベンツEQB	1代目	NR	7月14日
クライスラーjeeb	jeebプレネゲード	1代目 (BU / BV系)	特別	7月23日



エクストレイル G e-4ORCE

主要諸元

駆動方式：四輪駆動 (4WD)、全長×全幅×全高：4660 × 1840 × 1720mm、ホイールベース：2705mm、トレッド (Fr / Rr)：1585 / 1590mm、最低地上高：185mm、車両重量：1880kg、最小回転半径：5.4m、乗車定員：5名、発電用エンジン：直列3気筒VCターボ (KR15DDT)、総排気量：1.497L、最高出力：106kW/4400-5000rpm、最大トルク：250N・m/2400-4000rpm、フロントモーター：BM46 交流同期電動機、最高出力：150kW/4501-7422rpm、最大トルク：330N・m/0-3505rpm、リアモーター：MM48 交流同期電動機、最高出力：100kW/4897-9504rpm、最大トルク：195N・m/0-4897rpm、主ブレーキ (Fr / Rr)：ベンチレーテッドディスク / ベンチレーテッドディスク、タイヤサイズ (Fr / Rr)：235/55R19、サスペンション (Fr / Rr)：独立懸架ストラット式 / 独立懸架マルチリンク式

先代に対し、ボディシェイプが四角くなったため大きくなった印象を受けるが、数字の上ではさほど変化はなく、むしろ全長は短くなっている。車室内のパッケージングの工夫で後席スペースはより広くなり、ラゲージも荷室長を増やして開口部も拡大したため、積載量はむしろ増加したという。

そして走りも期待以上。e-POWERのレスポンスは抜群に良く、減速から再加速したり、コーナーで踏み増しをしても素早く反応してくれるので、テンポよい運転ができる。e-Pedalは完全停止までは行わないが、滑らかに時速

15km程度まで減速してくれるので、最後のブレーキ操作だけ行なえばいい。ロードノイズや風切音もとても静かで、動性能にも上質感が与えられたという印象を受ける。

駆動	エンジン	シート	グレード	価格 (税込)
2WD	KR15DDT-BM46	2列	S	¥3,198,800
			X	¥3,499,100
			G	¥4,298,800
4WD	KR15DDT-BM46-MM48	2列	Se-4ORCE	¥3,479,300
			Xe-4ORCE	¥3,799,400
			Ge-4ORCE	¥4,499,000
		3列	Xe-4ORCE	¥3,930,300

新型エクストレイルのコンセプトは、歴代モデルのDNAであるタフギアと先代T32でめざした

タフギアに磨きのかかった新型エクストレイル

インテリアも圧巻の上質感

4輪駆動制御のe-4ORCEを採用。日産がい

インテリジェントの液晶メーターと、同じく12.3インチ

15km程度まで減速してく

TAA

LEXUS

TAA × LEXUS

TAAだからできる高品質・高成約率

レクサスコーナー 全会場実施中

トヨタ・オート・オークション

インターネットサービス TC-web

詳しくはHPへ https://taacaa.jp/

北海道会場 0123-28-8700
横浜会場 045-628-6000
兵庫会場 0798-44-3201
南九州会場 0995-54-1511

東北会場 024-963-0388
中部会場 059-366-2810
広島会場 082-437-2600

仙台ヤード 022-390-0125
北陸ヤード 076-238-3711
四国会場 0875-56-2400

関東会場 043-246-5211
静岡ヤード 0538-77-2060
愛知ヤード 059-904-3297

北関東ヤード 027-257-0613
近畿会場 072-826-3486
九州会場 0942-41-2266

検査の匠が教える 中古車判定塾 第104回

査定検査に役立つ! 人気モデル『解体新書』67

トヨタ・FJクルーザー

レポート 株式会社 ジャッジメント



4年前に販売が終了

ひとつのモデルにフォーカスして『注意すべきポイント』を紹介するこのコーナー。今回は、レトロデザインが特徴のクロカンモデル、トヨタ・FJクルーザーを取り上げます。

販売終了後も人気衰えず

FJクルーザーは、2006年にデビュー。当初は北米向けの販売でしたが、日本にも多くの車両が並行輸入されて人気を得ました。

このことから右ハンドルの日本仕様が開発され、2010年末から国内でも販売開始。

2018年に販売が終了しましたが、コンディションの良い車両ならまだに300万~400万円のオークション相場を維持している人気モデルです。その反面、修復歴車両も少しずつ増えていることから、査定時には注意したいところです。

あのクロカンモデルとフレームを共有

採用されているフレームは、ランドクルーザープラドと共有。強靱なラダーフレームに、セン

ターピラーレスのボディが搭載されています。ラダーフレーム構造の車両をチェックする際には『ボディ』と『フレーム』それぞれの確認ポイント

を見る必要があります。ライトバッフルが設けられた古典的なフロントエアリア(画像①)は、そのライトバッフルと、フロントインサイドパネルの接合部周辺に損傷が生じる傾向があります。

正面衝突時に負荷がかかるやすい場所として、フレーム先端部も要注意です。バンパーブラケットがボルト留めされているので、不自然な隙間が生じてないか、下側から確認を行ないます(画像⑤)。

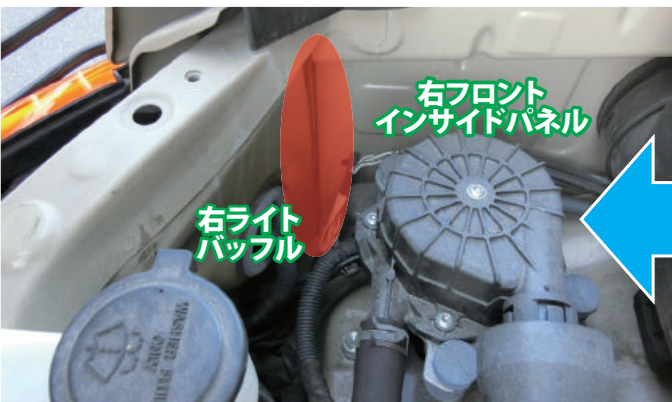
認を行ないます(画像⑤)。リヤエリアの攻略法

最低地上高の高いFJクルーザーは、リヤゲートに干渉することなく、リヤバンパー↓リヤクロスメンバー、リヤサイドメンパー先端部へと衝撃が波及するケースも多く見られます。そのことから、リヤゲートの状態確認に頼った推察は非常に危険です。さらに、リヤクロスメンバーの中央部分は、バンパー側へ張り出した形状のため、クラッシュアブソルゾーンが狭く、危険地帯といえます(画像⑥)。

ナランパープレートに損傷跡がある場合はもちろんのこと、下側から覗く際には必ず確認するようにしましょう。



画像① ヘッドライト裏にライトバッフルが位置する構造



画像② 合わせ目付近に不自然な隙間や錆が生じていないか? (画像は新車状態)

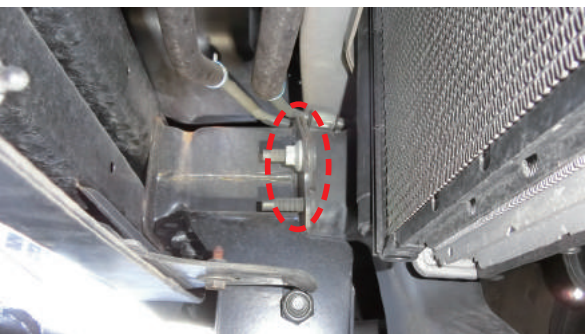


画像③ ボディマウント溶接部分に生じた損傷

エンジンルーム側からライトバッフル、そして接合部エアリアに目を向け、損傷したことによる不自然な隙間や錆が生じていないか、を確認するようにしましょう(画像②)。次にラダーフレーム側に目を向けます。



画像④ 正常な状態



画像⑤ バンパーブラケットの取付部も損傷危険地帯 (画像は新車状態)



画像⑥ ナンバープレート取付部は要注意! (画像は新車状態)

知っておきたいインスペクション・データ

- ◆修復歴遭遇率(弊社検査実績) 7.8%
- ◆車台番号刻印位置
→右フレーム前方側面付近に刻印
- ◆色ナンバー表記位置
→左リヤフェンダー・ドア開口部に表記
- ◆ボンネットオープナー位置
→ダッシュボード運転席側下部に設置
- ◆OBD2 接続端子設置位置
→ダッシュボード運転席側下部に設置



トヨタ・FJクルーザーのYouTube動画はこちらからアクセスできます

勝手に格付け! 査定難易度



フレーム構造の車を査定する機会は少なく、いざ目の前にすると気後れする方も多いかもしれません。しかし、タイヤハウス内からの確認もしやすく、基本を順守したチェックをすれば見落としを防ぐことが十分可能です。

中古車輸出 サプライヤー募集



BE FORWARD MARKETPLACEとは?



世界200以上の国と地域との取引実績



登録料 全て
利用料 無料!
成約料



販売から
納車まで
対応

海外への販売チャネルを増やしませんか?

お問合せ・ご登録・説明会の申込はこちらから▶

株式会社ビー・フォワード

tel 03-5775-3120



CONSULTANT'S EYE

敏感マネージャーに聞け! 

商談力強化!! ロープレ訓練の効果的方法 【後編】

レポート 株式会社チームエル(カーリンクチェーン本部) 人材開発部シニアコンサルタント 設案教之

商談力強化の施策として、ロープレ訓練は多くの企業で採用されています。当社では「共感力強化」と「啓発力強化」の2つを軸として、ロープレ訓練を実施しています。それは、この2つが商談力強化の上で欠かすことのできない重要な要素だからです。

しかしながら、当社の経験では営業の約8割は、この共感力・啓発力が不足しています。この共感力・啓発力不足を解消するロープレ訓練のポイント、以下の3つ。

- ① 商談ロープレを初期接触からクロージングまで実施する
- ② 商談ステップ毎の課題を明らかにし、適切な解決策を提示する
- ③ 課題解決のための正しい練習方法を実施する

前号では、①を解説しました。今回は②と③について紹介します。

② 商談ステップ毎の課題を明らかにし、適切な解決策を提示する

③ 課題解決のための正しい練習方法を実践する

商談ステップ	商談課題	課題解決策
初期接触	・笑顔がない、ぎこちない ・世間話が続かない	
情報収集	・情報の抜け漏れが多い ・尋問調の聞き出しになる	
自社・自店の訴求	・自社や自店のメリットが話せない ・メリットを魅力的に話せない	
車種提案	・車の特徴だけを伝える ・顧客の使用状況に合わせた提案がない	
車・金額の合意	・合意を取らずに進んでいく ・ハードルを解除できない	
クロージング	・テストクロージングがない ・自信をもって背中を押せない	

有料版では、モザイクの部分を全てお読み頂く事ができます。
お申込みは 電話03(3371) 9340まで!

△課題別練習方法・対策例▽

以上、3つのポイントを踏まえてロープレ訓練を実施すると、見違えるように商談スキルが上がる人がいます。それは、新人でもベテランでも変わりません。営業育成のヒントになれば幸いです。

2022/07/27 18:22:37

荒井商事 <https://www.arai-group.co.jp>

ARAI AUTO AUCTION GROUP <https://www.araiiaa.jp/>

日本の価値を世界へ

トラック・建設機械・農業機械・フォークリフト取扱い!!
POS席100席、アライグループ
すべてのオークションへのセリ参加が可能!!

信頼・創造・笑顔

当社は人々の暮らしに欠かすことのできない「クルマ」と「食」の2分野を軸に、事業拡大を進めています。創業より100年の間、その時代・その地域に必要とされるサービスを提供してきました。他者の模倣・後追いではなく、オリジナリティに溢れたサービスの創造に努めてきたからこそ、お客様からの支持をいただき続けてきたものと自負しています。次の100年、いえ、これからの10年は更なる激動の時代を迎えます。そうした時代の変化にしっかりと対応しながら、当社のビジョン「日本の価値を世界へ」を実現するために新たなチャレンジを続けています。

あればディーラーさんも結構、頑張ってくれていないところもあるかもしれないですね。ちなみに次のCクラスも、そのディーラーさんで買われるのですか」

お客 「それは、そうだよ」

大野 「この下取り額と買取り額は別で聞かれましたか? それとも次の新車のお乗り換え前提で」

お客 「いや別で……」

大野 「別で聞かれて、その金額ということであれば、結構いい金額かなと思います。ディーラーさんも頑張ってるな、という感じですね。買取り店の基準でいうと、この425から5万から10万アップ、430から435頑張つて440という所もあると思うんですけど、そのくらいだったらどこに行っても出る金額になります。ただ、そこを超えてくるようであれば、全国でもトップ数%に入るような良い金額になってきます。私の仕事としては、出来るだけそこ以上、相場以上の金額を出す、という所なんですけれども、一応いま基準金額と相場感430万くらい、という相場もお伝えしたんですけども、どうですか、ご感想というか」

お客 「450だったからね、向こうが言っていたのは」

●結局ディーラー査定金額を話してくれましたね。「人となり」がわかる部分です。

不足ポイントの答え

①の解説
ここは絶対的な確認不足の部分です。お客様が「なんとなく」という発言をしています。2つの点で確認不足があります。まずは、乗り続けることが絶対ないのかどうかの確認。そして、Cクラス以外に乗り換える可能性がないのかの確認。この2つが不足しています。ベンツの乗り換えをするにあたり、「なんとなく」で車種を選ぶでしょうか。サイズを小さくしたいから、思い出したのがCクラスという事かもしれません。こういうところの聞き出しの甘さが、クロージングにおいての買えない要因になったりするものです。何はともあれ「絶対に乗り換える」確認は取るこれが最重要です。

②の解説
ば、全国でもトップ数%に入るような良い金額になってきます。私の仕事としては、出来るだけそこ以上、相場以上の金額を出す、という所なんですけれども、一応いま基準金額と相場感430万くらい、という相場もお伝えしたんですけども、どうですか、ご感想というか」

③の解説
ね、向こうが言っていたのは

④の解説
有料版では、モザイクの部分をお読み頂く事ができます。お申込みは 電話03 (3371) 9340まで!

⑤の解説
この部分以降の解説は次号にお伝えします。「人となり」、大切です。ボカシの無い有料版の申し込みはこちら↓03 3371-9340

⑥の解説

日本最大級の中古車流通ネットワークサービス

中古車の仕入・売却・小売販売のことなら

AS'NET エーエス・ネット®

新規会員募集中

掲載台数年間1,100万台
70,000会員様が利用中

入会金 月会費 **無料**

お問い合わせ・資料請求は
03-5144-8530

サービス紹介

仕入れ
17万台以上出品中
全国128会場と提携!
■共有在庫を業販価格で購入 (ワンプライス)
■全国のオークションからセリで落札できる!

売却
ASNETが下取り車・在庫車の売却ルートに!
■共有在庫へ業販価格で出品 (ワンプライス)
■オークションの会員でなくてもオークションに出品できる!

小売サポート
お客様との小売商談ツール!
■店頭在庫がなくても車の販売ができる!
■お客様とのリモート商談がアプリで可能に!

詳しくはコチラ!

詳しくはコチラ!

詳しくはコチラ!

入会金・月会費 無料 会員募集中 詳しくはコチラ▶ <https://www.autoserver.co.jp> 検索



輸入車もタマ切れか?

トップ記事ではA A相場の「異常事態」を個別車種の例を交えて説明した。根底にあるのは極端なタマ不足だが、毎月ここで説明している、高成約率、価格高止まりの状況に大きな変化がある訳ではない。

その中で、7月に入っで見られた変化として、輸入車の出品台数減と成約率の上昇が挙げられる。今回は輸入車のグラフを中心に説明したい。

輸入車の出品台数が前年割れ

図1は輸入車の出品台数を年式別に見たものだ。オークション市場はタマ不足と言いつつも、輸入車に関しては図2の通り、

図2 輸入車の出品台数合計

輸入車の出品台数は今年の方が昨年より多い時期もあった。7月に昨年を下回った

図3 輸入車の成約率

輸入車の成約率は、7月に昨年を大きく上回った

図4 輸入車の年式別落札平均価格

輸入車はこれまで、どの年式も目立った上昇とはなっていない

図5 国産車の年式別落札平均価格

国産車と軽自動車の落札平均価格は底堅い。ここでは国産車の年式別価格だけグラフを示す(図5)。

相場が7月初めに若干緩んだのは、為替レートの影響ではないかと見ている。トップ記事で触れたとおり、6月にはルーブル高円安を背景に、と

5月以降は出品減のなか、

若干、下落し格に直接影響しているようだ。為替レートの動向は、仕向国通貨のレベルまで気にして、確認して欲しい。

5月以降は出品減のなか、

若干、下落し格に直接影響しているようだ。為替レートの動向は、仕向国通貨のレベルまで気にして、確認して欲しい。

図1は輸入車の出品台数を年式別に見たものだ。オークション市場はタマ不足と言いつつも、輸入車に関しては図2の通り、

図2 輸入車の出品台数合計

輸入車の出品台数は今年の方が昨年より多い時期もあった。7月に昨年を下回った

図3 輸入車の成約率

輸入車の成約率は、7月に昨年を大きく上回った

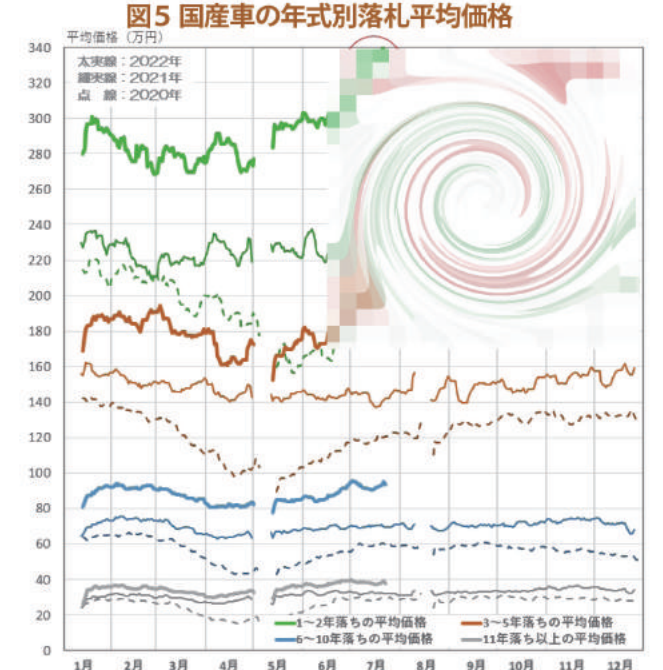
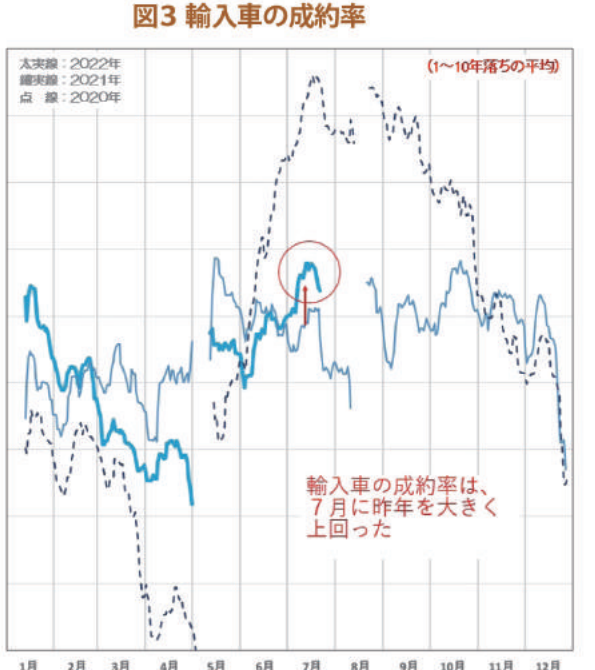
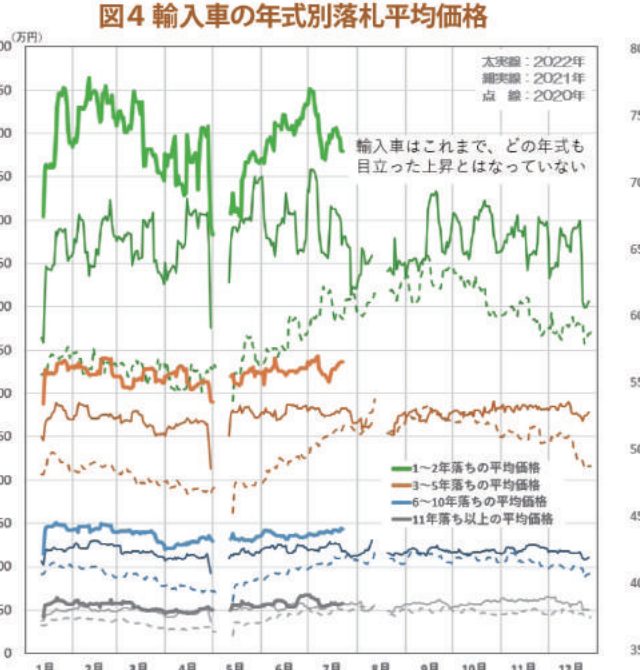
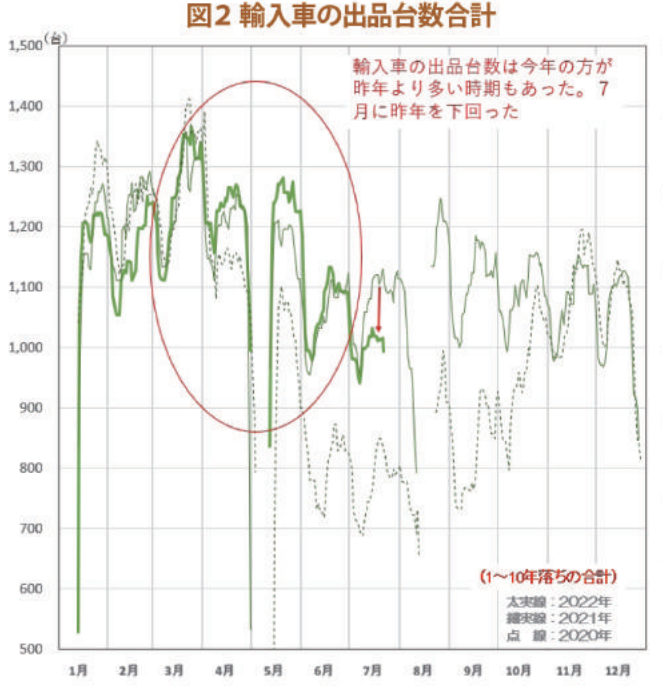
図4 輸入車の年式別落札平均価格

輸入車はこれまで、どの年式も目立った上昇とはなっていない

図5 国産車の年式別落札平均価格

国産車と軽自動車の落札平均価格は底堅い。ここでは国産車の年式別価格だけグラフを示す(図5)。

相場が7月初めに若干緩んだのは、為替レートの影響ではないかと見ている。トップ記事で触れたとおり、6月にはルーブル高円安を背景に、と



for you

Excellence

for you

大好評!! 過去1年以上オークション出品歴のない車両が多数出品! 2つのEX、魅力の成約率!!

売切りEX & トレタマEX

株式会社JU岐阜羽島オートオークション 〒501-6330 岐阜県羽島市堀津町2211番地
tel 058-398-5100(代) fax 058-398-5109 <http://www.i-gforce.co.jp>

for you